

# Årsredovisning 2006



# INNEHÅLL

## ÅRET I KORTHET

## GENVÄG TILL AXIS

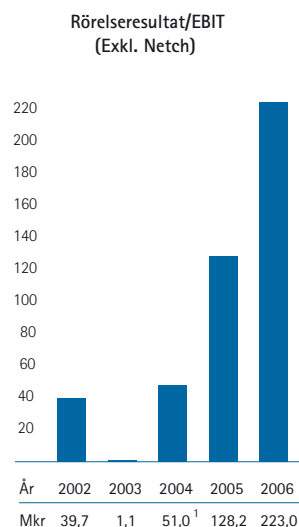
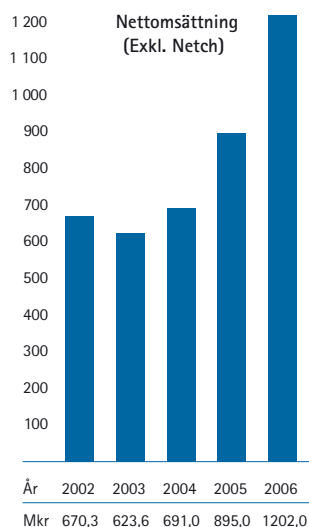
VD HAR ORDET Fokuserat arbete gav framgångsrikt år	2
AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH STRATEGI Axis affärsidé	4
AXIS PRODUKTPORTFÖLJ Skapar mervärde hos kunderna	6
AXIS NÄTVERKSPRODUKTER PÅ MARKNADEN Stor tillväxtpotential för nätverksvideo	11
NÄTVERKSVIDEOMARKNADEN Växande intresse för nätverksvideoprodukter	13
VÄGEN TIL MARKNADEN Agera lokalt på en global marknad	16
FORSKNING & UTVECKLING Morgondagens produkter redan idag	18
TILLVERKNING & LOGISTIK Optimerade processer med kvalitet i fokus	20
MILJÖ Ett gediget miljöansvar	22
HUMAN RESOURCES Med medarbetarna i fokus	23
ETIK OCH MORAL I HELA KEDJAN	25
INVESTOR RELATIONS Axis-aktien	26
MÖJLIGHETER OCH RISKER	28
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	31
RESULTATRÄKNINGAR	34
BALANSRÄKNINGAR	35
FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL	37
KASSAFLÖDESANALYSER	39
NOTER	40
REVISIONSBERÄTTELSE	52
KVARTALSDATA	53
FLERÅRSÖVERSIKT	54
DEFINITIONER	55
STYRELSE OCH REVISORER	56
LEDNINGSGRUPP	56
BOLAGSSTYRNING	58
ORDLISTA	63
INBJUDAN TILL ÅRSSTÄMMA, EKONOMISK INFORMATION 2007	64
ADRESSER	

# Året i korthet

- Nettoomsättningen uppgick till 1 202 (895) Mkr, en tillväxt på 34 % för koncernen.
- Rörelseresultatet uppgick till 223 Mkr, jämfört med 128 Mkr 2005.
- Acceptansen och intresset för nätverksvideo i säkerhetsbranschen har accelererat under året.
- Axis lanserade ett antal innovativa produkter som mottogs väl av marknaden.
- Axis har utökat sin lokala närvaro på en global marknad. Under året öppnades kontor i Johannesburg, Sydafrika samt i Dubai. Dessutom utökades närvaron på den amerikanska marknaden med lokala kontor.
- Affärer har framgångsrikt genomförts inom alla sex identifierade kundsegment, framförallt inom kundsegmenten Transportation och Retail.
- Fler systemintegratörer och konsulter specificerar nätverksvideo som det självklara valet i mer omfattande säkerhetsinstallationer.
- Axis utvidgade sitt partnersamarbete och i slutet av året omfattade det 10 000 partners, systemintegratörer och återförsäljare, samt över 400 ADP:er (Application Development Partners), vilka utvecklar applikationsmjukvara.
- Styrelsen föreslår en utdelning om 3,00 kr (1,00) per aktie, varav 2,25 kr är extra utdelning.

## Nyckeltal

Koncernen, Mkr	2006	2005
Nettoomsättning	1 202	895
Rörelseresultat	223	128
Vinst före skatt	222	128
Resultat efter skatt	157	91
Resultat per aktie, kr	2,28	1,32
Likvida medel vid periodens slut	313	187



<sup>1</sup> 2004 års siffror är justerade enligt IFRS

## Axis mission

Att vara den drivande kraften som erbjuder kunderna alla fördelar med intelligenta nätverksvideolösningar



### 1984 – företaget grundas

Axis grundades 1984 av Mikael Karlsson och Martin Gren. Den grundläggande idén var att erbjuda kunder protokollkonverterare för skrivare, och redan i slutet av 1980-talet hade Axis nått en position som en av de ledande globala tillverkarna. I mitten av 90-talet utvidgades produktportföljen med nätverksvideoprodukter, vilka dominerar portföljen idag.

### Detta är nätverksvideo

Nätverksvideo, som ofta kallas IP-baserad videoövervakning i specifika säkerhets- och fjärrövervakningsapplikationer, är ett system som innebär att användarna kan spela in och övervaka bilder över ett IP-nätverk, t.ex. via Internet. Begreppet nätverksvideo omfattar både de bild- och ljudkällor som ingår i systemet.

### 1996 – världens första nätverkskamera

1996 lanserade Axis som första företag en nätverkskamera – AXIS 200. Kameran användes inledningsvis för fjärrövervakning. I slutet av 1990-talet började säkerhetsbranschen visa intresse för den nya digitala tekniken och ett par år senare tog skiftet från analog till digital teknik fart.

### Fokus på nätverksvideo

Axis utvecklar produkter som tillför mervärde i nätverkslösningar och är huvudsakligen fokuserat på nätverksvideo. Företaget är marknadsledande inom området och produkterna används främst i säkerhetssystem och för fjärrövervakning.

### 1 miljon installerade enheter

Axis produktportfölj består av produktområdena Video och Print & Scan. Produktområde Video omfattar nätverkskameror, tillbehör, applikationsmjukvara och videoservrar, medan produktområde Print & Scan består av print- och scanservrar. Antalet installerade enheter för produktområde Video är över 1 miljon.

Axis nätverkskameror övervakar vid torget i den italienska staden Cuneo.

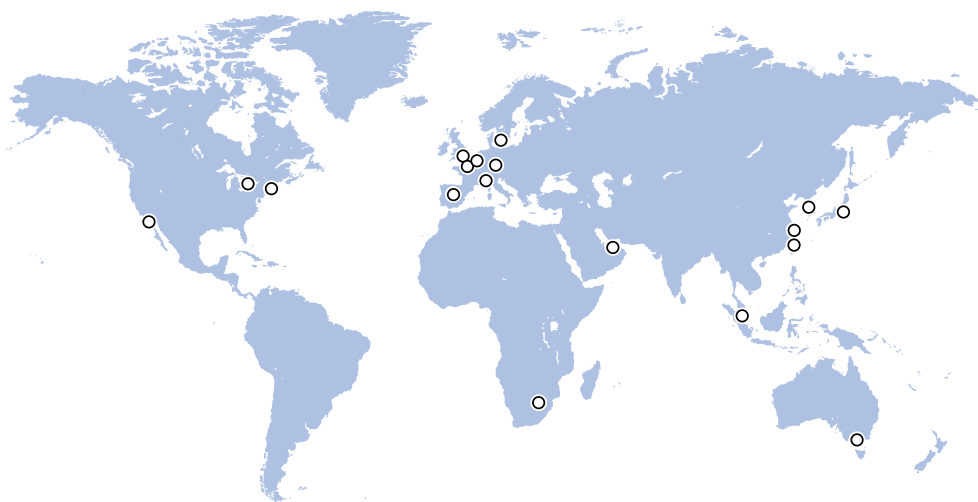




# Genväg till Axis

## 18 kontor

Axis är väl representerat i världen med egna kontor i 17 länder inklusive tre regionkontor i EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), Americas (Nord- och Sydamerika) och Asien. Huvudkontoret ligger i Lund i Sverige. Under året öppnades nya kontor i Dubai och Sydafrika. Antalet anställda var 446 den 31 december 2006.



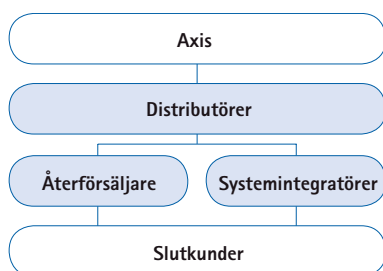
## 14,4 % går till forskning och utveckling

Axis ligger ständigt i framkant med utveckling av nya revolutionerade produkter. Axis utvecklingsbudget motsvarar 14,4 procent av omsättningen. Basen i produkterna är egenutvecklad chip-teknik. ARTPEC är ett bildbehandlings- och bildkomprimeringschip och ETRAX-chipet används för nätverksanslutning.



## 10 000 partners

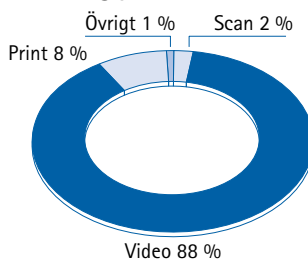
Axis har global försäljning i ett sjuttioal länder. Vägen till marknaden går via distributörer till systemintegratörer och återförsäljare. Förutom dessa kanaler agerar Axis genom ADP:er (Application Development Partners) som utvecklar mjukvara i samråd med kundernas önskemål. Axis har över 400 ADP:er.



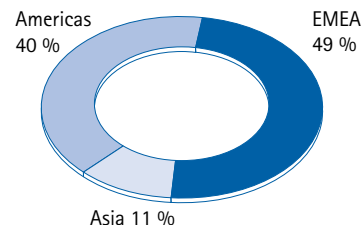
## 1 202 Mkr i omsättning

Under 2006 omsatte Axis 1 202 miljoner kronor (895 miljoner kronor 2005), med ett rörelseresultat på 223 miljoner kronor (128) och en vinst efter skatt på 157 miljoner kronor (91). Kassaflödet uppgick till 126 miljoner kronor (66 miljoner kronor 2005).

Fakturering per affärsområde, 2006



Fakturering per region, 2006



## Sex kundsegment

Kunder återfinns inom sex kundsegment: Transportation (flygplatser, järnvägar, trafikövervakning etc.), Education (universitet, skolor), Government (myndigheter, polis, museer etc.), Bank & Finance (bank, post, försäkringsbolag), Industrial (processindustri, verkstads-, bygg-, läkemedelsbolag) och Retail (butiker, bensinstationer, stormarknader etc.).

## 11 057 aktieägare

Axis är noterat på Nordiska Listan Mid Cap inom segmentet Information Technology. Under 2006 steg Axis-aktien med 58 procent och slutade på 91,75 kronor. SAX-index ökade med 24 procent. Antalet aktieägare var 11 057 per den 29 december.

## Fokuserat arbete gav framgångsrikt år

2006 blev ett rekordår för Axis. Intresset för nätverksvideoprodukter har ökat ytterligare och det pågående teknologiskiftet från analog till nätverksbaserad teknologi för professionella installationer fortsatte med oförminskad kraft.

Idag ser vi att fler konsulter och slutkunder specificerar nätverksvideo som det självklara valet i många säkerhetsinstallationer. Jag kan med glädje konstatera att Axis strategi med fokus på partners och kontinuerlig lansering av innovativa produkter gör att vi behåller vår marknadsledande position.

Axis försäljning 2006 ökade till 1 202 miljoner kronor jämfört med 895 miljoner kronor under 2005, vilket motsvarar en tillväxt på 34 procent. Rörelseresultatet före skatt uppgick till 223 miljoner kronor, vilket är en ökning med 74 procent jämfört med 2005.

### En växande marknad

Marknaden för nätverksvideo uppskattas ha en fortsatt årlig tillväxt på cirka 40 procent. Jag är mycket nöjd med det strategiska beslut att fokusera på nätverksvideo som vi fattade för ett par år sedan. Resultatet av beslutet ser vi idag, då Axis kommit att utvecklas till ett fokuserat nätverksvideoföretag med 88 procent av försäljningen inom produktområde Video.

Tillväxttakten för produktområde Video har under året varit mycket stark och försäljningen ökade 2006 med 45 procent. I början av året kunde vi notera en väldigt stark försäljningstillväxt på den amerikanska mark-

naden. I slutet av året visade den europeiska marknaden en relativt sett starkare tillväxt. Även på den asiatiska marknaden har utvecklingen för nätverksvideo varit mycket positiv. Det totala resultatet för denna region har dock påverkats av försäljningsnedgången inom produktområde Print.

Jag är nöjd med utvecklingen under året, men marknaden erbjuder ytterligare goda möjligheter för tillväxt samtidigt som våra konkurrenter visar på en högre aktivitet inom området.

### Konkurrens driver teknikskiftet

1996, när Axis som första företag introducerade nätverkskameran var vi ensamma på marknaden. På dagens växande marknad ökar konkurrensen och under de senaste åren har vi sett mer aktiviteter från våra konkurrenter. Axis är alltså den tydliga globala marknadsledaren inom nätverksvideo. Ökad konkurrens är en generellt sett positiv utveckling då fler aktörer driver skiftet från analog till digital teknologi. Fortfarande utgör installationer av nätverksvideo endast cirka tio procent av det totala antalet nyinstallationer. Resterande nyinstallationer utgörs av den äldre analoga teknologin.

### Globalt företag med lokal närvaro

Genom öppnandet av två nya säljkontor, i Dubai respektive Sydafrika, har Axis lokala marknadsnärvaro stärkts. Försäljningsutvecklingen i dessa båda områden har varit god. På den amerikanska kontinenten har marknadsnärvaron stärkts genom ett antal geografiskt spridda rekryteringar där säljarna utgår från lokala kontor.

Under året har vi glädjande nog kunnat addera cirka 55 personer till vår personalstyrka, vilket resulterar i att vi den siste december 2006 var 446 anställda. För att möta den växande marknaden kommer vi att fortsätta att rekrytera i hög takt. Vi är noggranna i vår rekryteringsprocess då vi värnar om vår företagskultur och strävar alltid efter att anställa rätt person på rätt plats. Under det kommande året fortsätter Axis följaktligen att expandera genom anställningar och etablering av lokala säljkontor.

### Agera tillsammans med partners

Axis fortsätter att stärka sin närvaro på marknaden genom samarbetet med partners: distributörer, systemintegratörer, återförsäljare och applikationsutvecklare (Application Development Partners). Inom partnerprogrammen utbildas medlemmarna i fördelarna med nätverksvideo i allmänhet och Axis produkter i synnerhet, kunskaper som kommer till användning i diskussioner med slutkunder. I slutet av året var nära 10 000 systemintegratörer och över 400 ADP:er med i våra partnerprogram. Genom att effektivt genomföra affärer via distributions- och återförsäljarkanaler når Axis produkter och lösningar kunder i ett 70-tal länder.

### Innovativa produkter

Under året har vi som planerat lanserat ett stort antal nya nätverksvideoprodukter, vilka alla mottagits väl på marknaden. AXIS 212 och AXIS 209FD-R är exempel på två produkter som väckt stort intresse på marknaden. Den förstnämnda för ett innovativt utförande och användande av megapixelteknologi och AXIS 209FD-R för att den specifikt är framtagen för installation i krävande miljöer inom bland annat transportsektorn. En tydlig marknadstrend är det ökade intresset för företagets nylanserade så kallade fixdomekameror, vilka är diskreta och har ett flertal installationstekniska fördelar.

### Inför 2007

Vårt övergripande mål kvarstår: att bibehålla och vidareutveckla positionen som marknadsledande leverantör av nätverksbaserade videolösningar för professionella installationer på en expanderande marknad.

Inför 2007 ser vi en marknad med god utvecklingspotential för Axis med en intensifierad konkurrenssituation.

För att möta konkurrensen står vi fast vid vår fokuserade strategi att:

- fortsätta hålla en offensiv lanseringstakt inom produktområde Video med ett antal innovativa produkter och lösningar avsedda för professionella installationer,
- öka marknadsnärvaron genom nära samarbete med partners för att på ett kostnadseffektivt sätt optimera närvaron på den globala marknaden samt
- fortsätta växa organiskt, attrahera och rekrytera kompetent personal på global basis inom specifika områden.

För att klara av alla utmaningar framöver behövs dedikerade medarbetare, och det har Axis. Tillsammans har alla bidragit med ett stort engagemang till det fantastiska resultatet för 2006. Tack för era insatser.

Med fokuserade, öppna och engagerade medarbetare, en global marknadsnärvaro och en bred innovativ produktportfölj ser jag fram emot fortsatt stark tillväxt under 2007.

*Lund februari 2007*

Ray Mauritsson



# Axis affärsidé

Axis affärsidé är att erbjuda marknaden intelligenta nätverksbaserade produkter och lösningar för professionella installationer. Företaget inriktar sig i huvudsak på den snabbväxande marknaden för nätverksbaserade videolösningar.

## ÖVERGRIPANDE MÅL

Axis är ett innovativt tillväxtföretag med övergripande långsiktiga finansiella mål vilka innebär en total genomsnittlig årlig tillväxt på minst 20 procent för koncernen, en vinstmarginal på minst 10 procent och en soliditet som överstiger 50 procent.

I det kortare perspektivet är det övergripande målet att bibehålla och stärka företagets marknadsledande po-

sition på nätverksvideomarknaden, en marknad som av marknadsanalytiker bedöms växa med cirka 40 procent årligen de närmaste åren. Tillväxt, fortsatt lönsamhet och en stabil finansiell bas ska skapa förutsättningar för en långsiktig värdetillväxt för aktieägarna.

## ÖVERGRIPANDE STRATEGI

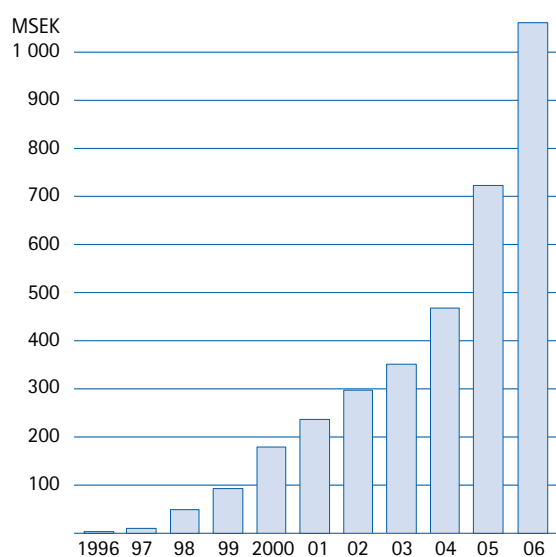
För att behålla den marknadsledande ställningen är strategin att vara ett företag fokuserat på video med en bred produktportfölj och dedikerat samarbete med partners.

### Fokuserat produktsortiment

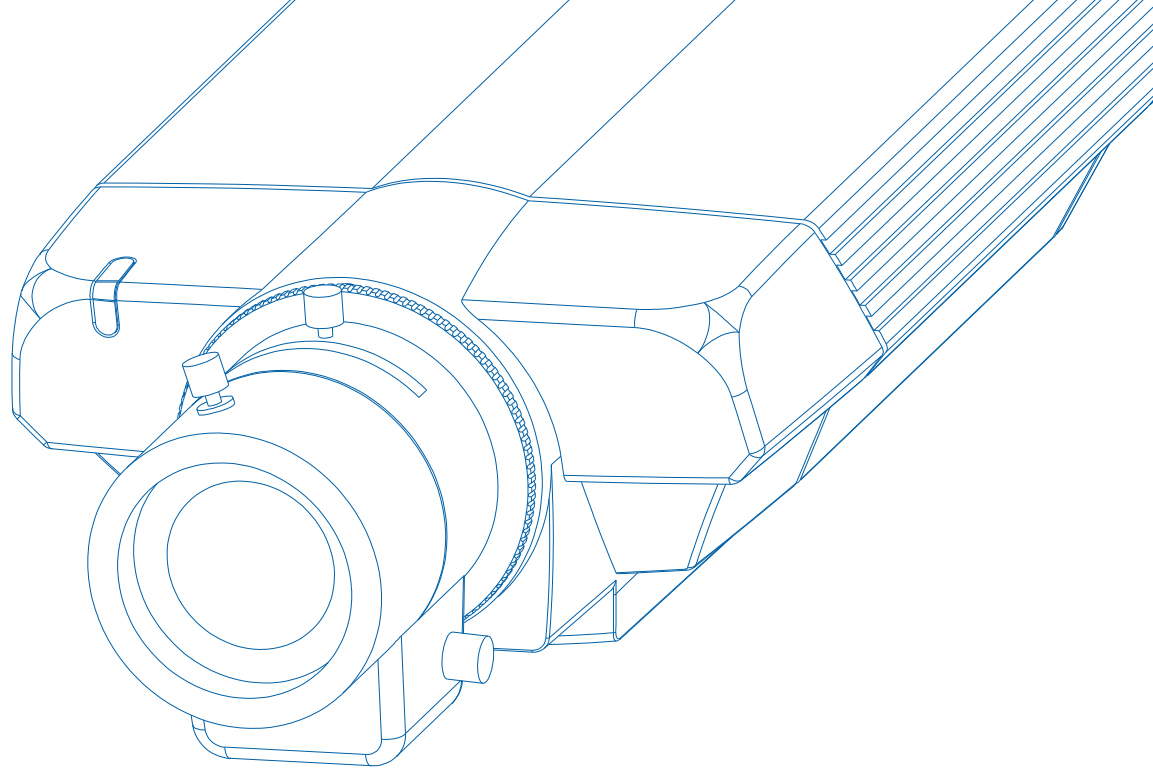
Som ledande expert inom nätverksvideo utvecklar Axis innovativa produkter och erbjuder en omfattande produktportfölj.

- Axis ska fortsätta att hålla en offensiv lanseringstakt inom produktområde Video med ett antal nya produkter och lösningar avsedda för professionella installationer.
- Axis ska erbjuda skalbara, flexibla, kostnadseffektiva och intelligenta nätverksvideolösningar som ger ökad flexibilitet och prestanda. På så vis blir Axis kundernas självklara val av leverantör av nätverksvideoprodukter.
- Axis ska behålla sin teknologiskt ledande position genom en fortsatt fokuserad satsning på forskning och utveckling. Basen i produkterna utgörs av plattformar som genom optimerade funktioner säkerställer hög kvalitet och prestanda i samtliga produkter.
- Produktportföljen inom Video ska kompletteras med

Försäljningsutveckling av Axis nätverksvideoprodukter







fler mjukvaruapplikationer för att kunna erbjuda kunderna effektiva standardiserade säkerhetsapplikationer och fjärrövervakningssystem.

- All tillverkning av Axis produkter ska ske i samarbete med partners som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik.

#### Fokuserad affärsmodell

Axis säljmodell innebär att företaget säljer via distributörer på den globala marknaden. Strategin för att ytterligare öka marknadsnärvaron innebär ett nära samarbete med systemintegratörer för att på ett kostnadseffektivt sätt optimera närvaron på den globala marknaden.

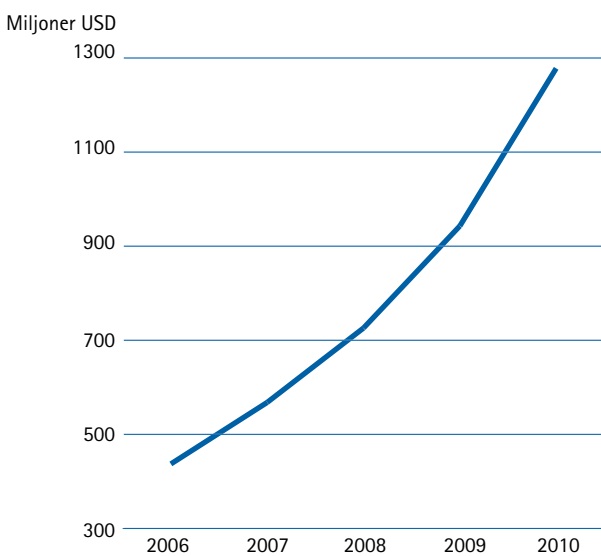
- Axis ska fortsätta att utveckla affärer inom de sex slutkundssegmenten: Retail, Education, Government, Transportation, Bank & Finance och Industrial.
- Axis ska fortsätta att fördjupa samarbetet med globala och lokala partners för att säkerställa att kundpassade lösningar baserade på Axis produkter finns tillgängliga för alla kundsegment.
- I samarbete med globala strategiska affärspartners ska Axis stärka närvaron på den expanderande nätverksvideomarknaden.
- I Axis partnerprogram fokuserar säljkåren på samarbete med systemintegratörer, vilka erbjuder företagets nätverksvideolösningar på marknaden.
- Genom utbildningsinsatser inom Axis Academy, partnerprogram och marknadsaktiviteter ska Axis fortsätta sin satsning med att driva övergången från analoga till nätverksbaserade videolösningar.

#### Fokuserat företag

Axis har en fokuserad strategi på nätverksvideo, vilket genomsyrar hela organisationen.

- Axis huvudstrategi är fortsatt organisk tillväxt, dock utesluts inte förvärv inom produktområde Video i syfte att stärka Axis produktutbud och geografiska spridning.
- Axis ska fortsätta att attrahera och rekrytera kompetent personal på global basis inom identifierade områden. ■

Tillväxtprognos för nätverkskameramarknaden



Källa: IMS Research

## AXIS PRODUKTPORTFÖLJ

# Skapar mervärde hos kunderna

Axis har marknadens bredaste produktportfölj med ett sortiment fokuserat på nätverksvideo-produkter för professionella installationer. Axis erbjuder innovativa nätverkskameror och videoservers anpassade för installationer i allt från små butiker och kontor till omfattande globala installationer. Produkterna används främst i applikationer för säkerhetssystem och fjärrövervakning.

En av fördelarna med nätverksbaserade system är möjligheten att enkelt integrera dem med andra säkerhetssystem. Axis arbetar med öppna system vilket gör det möjligt för slutkunden att kombinera olika säkerhetslösningar, t.ex. kassasystem eller

passagekontrollsystem, och uppnå ett optimalt resultat anpassad till varje unik situation. Nätverksbaserade system underlättar även möjligheten att tillföra intelligenta applikationer som till exempel kundräknare i affärer, identifiering av registreringsskyltar och identifikation av rörelseförändringar. Axis besitter djup kompetens inom området bildanalys och arbetar i tätt samarbete med partners för att erbjuda kunderna intelligenta lösningar i system med nätverkskameror och videoservers som huvudkomponenter.

Produktportföljen är huvudsakligen indelad i två produktområden; Video och Print & Scan. Video omfattar nätverkskameror, videoservrar, tillbehör och applikationsmjukvara. Print & Scan består av produkter för skrivarserverlösningar för flexibel utskriftshantering samt dokumenthantering.

## PRODUKTOMRÅDE VIDEO

Axis lanserade som första företag nätverkskameran för tio år sedan och har sedan introduktionen varit global marknadsledare inom området. Axis erbjuder ett brett utbud av nätverkskameror och videoservrar. Den installerade basen uppgår till över en miljon nätverkskameror och videoservrar världen över.

Axis nätverkskameror distribuerar video av hög kvalitet över ett IP-nätverk, vilket gör bildmaterialet lättillgängligt. Axis kameror kan fristående placeras var som helst i ett nätverk. Detta ger ökad effektivitet och flexibilitet i installationerna och underlättar skalbarhet av systemen. En annan av Axis-kamerornas egen-



skaper är Power over Ethernet (PoE) som innebär att strömförsörjningen sker över nätverket, vilket förenklar och reducerar kostnaderna i installationen.

Kamerorna i Axis produktportfölj kan indelas i två kategorier; fasta och rörliga, t.ex. Dome och PTZ (Pan, Tilt, Zoom) kameror.

Axis fasta kameror är lämpliga för installationer där ett specifikt område ska övervakas. Kamerorna levererar bilder och ljud av hög kvalitet från såväl inomhus- som utomhusmiljöer. Under året har ett antal intressanta produkter lanserats. AXIS 207MW, megapixelkamera, är världens minsta nätverkskamera i sitt slag och är lämplig för enklare installationer. Förutom att kameran klarar att leverera video i hög upplösning så stöder den ljudupptagning.

AXIS 223M är ytterligare en megapixelkamera som lanserades under året och tillhör de mer avancerade nätverkskamerorna i produktportföljen. Kameran kan med

fördel installeras där ljuset förändras sig över tiden och levererar bra bildkvalitet även under svaga ljusförhållanden. AXIS 223M är idealisk för krävande säkerhetsinstallationer som banker och flygplatser.

I slutet av året introducerades AXIS 209FD-R, världens första nätverkskamera för mobila miljöer. AXIS 209FD-R klarar vibrationerna och den höga luftfuktigheten som ofta finns i offentliga transportmiljöer. Kameran är speciellt utvecklad för mobila installationer inom transportsektorn. Kameran är Axis första som är dedikerad till ett specifikt kundsegment.

Axis erbjuder även PTZ-nätverkskameror med funktioner som innebär att kamerorna kan panorera över ett område och zooma in där extra bevakning behövs. Kamerorna levererar video med hög bild- och ljudkvalitet och därmed säkerställs kvaliteten på övervakningen. AXIS 214 lanserades under året och kameran är utrustad med såväl dag- och nattfunktion som dubbelriktat

## AXIS TIO ÅR MED NÄTVERKSKAMERAN

I mitten av 90-talet var Axis Communications känt för sina skrivarservrar och djupa kunskaper inom nätverksapplikationer. Företagets forsknings- och utvecklingstekniker kunde dock inte släppa tanken på potentialen för nätverksvideo. De insåg att bildöverföring via lokala nätverk eller Internet innebar många möjligheter. Utmaningen var att utveckla en kamera av hög kvalitet och som lätt kunde anslutas i ett nätverk.

1996 lanserade Axis som första företag den första nätverkskameran, AXIS 200. Kameran var ett av de första stegen mot tekniksiftet från analog CCTV till nätverks-

video. Den nya nätverkskameran var utrustad med en inbyggd webserver och bilderna gick att komma åt från en webbläsare oberoende av geografiskt avstånd. Den användarvänliga AXIS 200 var det första steget i konvergensen från analog till nätverksbaserad övervakning. Inledningsvis användes AXIS 200 och dess efterföljare främst för att visa bilder på Internet, s.k. web attraction, men det tog inte lång tid innan man insåg fördelarna med att använda kameran i säkerhetsinstallationer. Sedan dess har nätverkskameror positionerat sig som en allt viktigare del av professionella säkerhetsinstallationer. ■





AXIS 212 PTZ



AXIS 209FD-R



AXIS 223M

ljud. Den revolutionerande AXIS 212 PTZ är ytterligare en kompakt och utrymmesbesparande kamera som är idealisk i installationer för bevakning av utrymmen upp till 150 kvadratmeter. Användaren kan med ett enkelt klick i bilden zooma in på ett speciellt intressant område. Kameran lämpar sig väl för installationer inom detaljhandeln. AXIS 212 PTZ tilldelades i slutet av året den svenska säkerhetstidningen Detektors pris för bästa CCTV-produkt 2006.

Både fasta och rörliga kameror finns i kapslingsvarianten kallad Dome-kameror. Detta är ett område som Axis under året ytterligare har förstärkt, och marknaden har visat stort intresse för de lanserade kamerorna. AXIS 216FD och AXIS 216FD-R är kompakta och diskreta fasta domekameror, vilket gör dem lämpliga för installationer i detaljhandeln och skolor.

Axis videoservrar installeras enkelt i nya och existerande analoga installationer. Videoservern fungerar som en brygga mellan den analoga och digitala tekno-

login. Videoservern digitaliserar och överför video från en analog kamera vilket möjliggör att video sedan kan distribueras över ett IP-baserat nätverk. Användaren kan då ta del av de fördelar som nätverkskameror erbjuder, såsom fjärråtkomst och digital lagring av video, och samtidigt ta vara på redan gjorda investeringar i analoga kameror. Under året har Axis bland annat framgångsrikt introducerat AXIS 242S-IV som möjliggör för användaren att utnyttja intelligenta videofunktioner såsom t.ex. kundräknare. Videoservern AXIS 243SA lanserades under året och med sin höga prestanda är den lämplig för installationer i krävande miljöer, såväl i kasinon och flygplatser som vid trafikövervakning.

Axis tillbehör utgör en viktig del av företagets produktportfölj. Axis erbjuder ett brett sortiment av tillbehör, som t.ex. kamerahus vilka används för att skydda kameror i utomhus eller i tuffa miljöer. Inom kategorin finns även olika typer av fästen som möjliggör flexibel montering av kamerorna. Under året lanserades AXIS 295

**Bussar**

Nätverkskamerorna skapar trygghet för personal och passagerare på bussar.

**Bensinstation**

Axis nätverkskameror ger kassapersonalen en tydlig överblick av t.ex. bensinpumpar och tvättstationer.

**Flygplats**

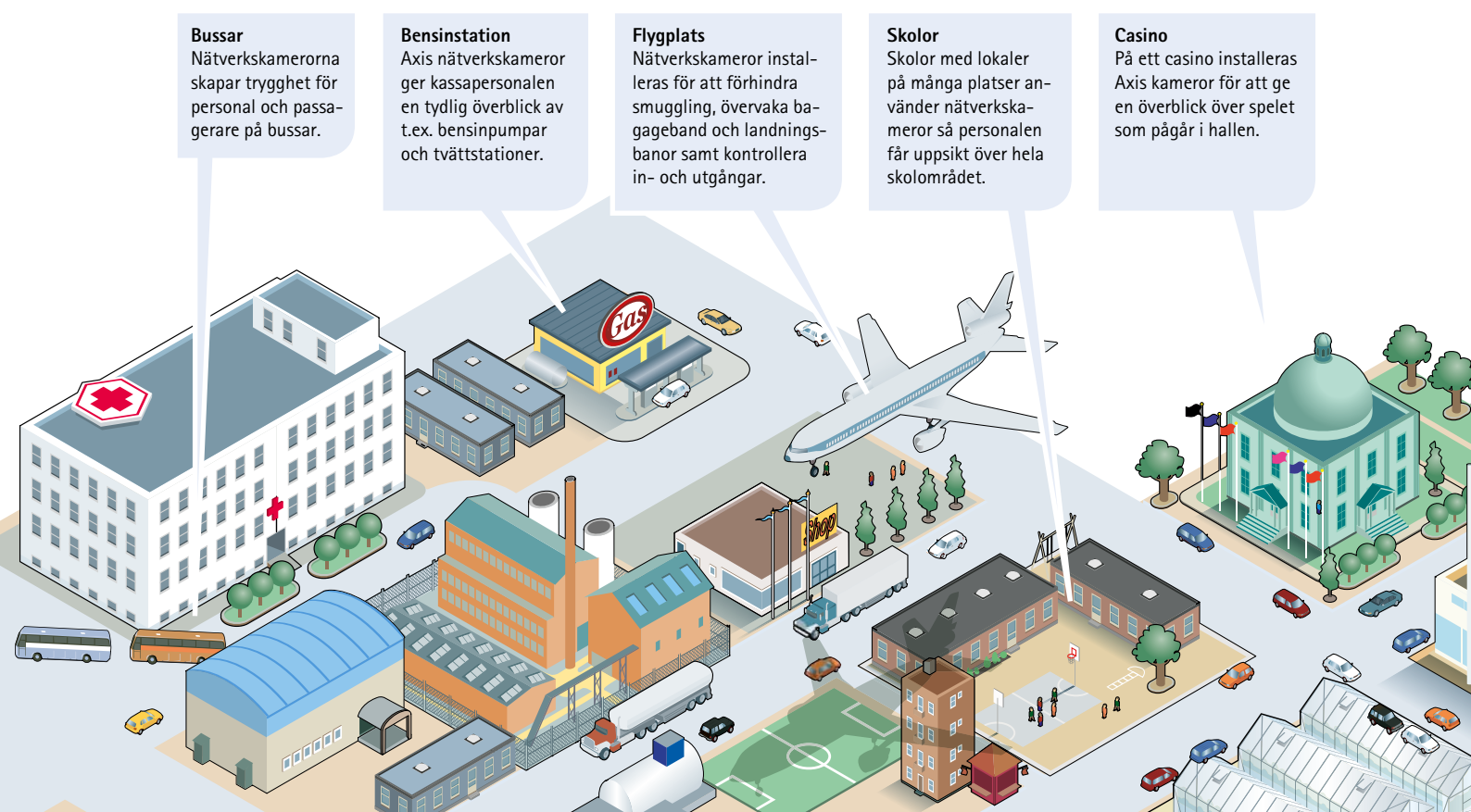
Nätverkskameror installeras för att förhindra smuggling, övervaka bagageband och landningsbanor samt kontrollera in- och utgångar.

**Skolor**

Skolor med lokaler på många platser använder nätverkskameror så personalen får uppsikt över hela skolområdet.

**Casino**

På ett casino installeras Axis kameror för att ge en överblick över spelet som pågår i hallen.







AXIS 207MW



AXIS 295



AXIS 242SI-V

AXIS 243SA

Video Surveillance Joystick som är utvecklad för att användaren enkelt ska kunna manövrera rörliga kameror.

Axis applikationsmjukvara är en viktig del av helheten i ett säkerhetssystem och binder samman nätverkskameror och videoservrar.

AXIS Camera Station (ACS) är en applikationsmjukvara som möjliggör att användaren kan övervaka och spela in upp till 25 kameror samtidigt. Användaren kan spela in kontinuerligt, efter ett i förväg uppgjort schema, eller med händelsestyrd inspelning.

Axis Camera Management (ACM) är en applikation som underlättar hanteringen av omfattande installationer genom att användaren med enkelhet kan se vilka nätverkskameror och videoservers som är uppkopplade i systemet. Dessutom ger den möjlighet att konfigurera och uppgradera flera kameror samtidigt.

## PRODUKTOMRÅDE PRINT & SCAN

Produktområde Print & Scan omfattar skrivar- och documentservrar. Axis har mer än 20 års erfarenhet inom området och är sedan flera år ett framstående varumärke inom skrivarservrar. Produkterna möjliggör kostnadseffektiva och användarvänliga utskriftsfunktioner oavsett nätverksmiljö och skrivartyp.

Med ett brett sortiment tillgodoser Axis behoven hos såväl mindre kunder som större företag och organisationer. I dag finns över tre miljoner Axis-skrivarservrar installerade världen över. Inom området Scan erbjuder Axis produkter, AXIS 70U och AXIS 7000, underlättad dokumenthantering och överföring av dokument via nätverk. ■

### Shoppingcentrum

Nätverkskameror i ett shoppingcentrum ger en totalbild över centrumet och flera affärer kan övervakas samtidigt.

### Tågstation

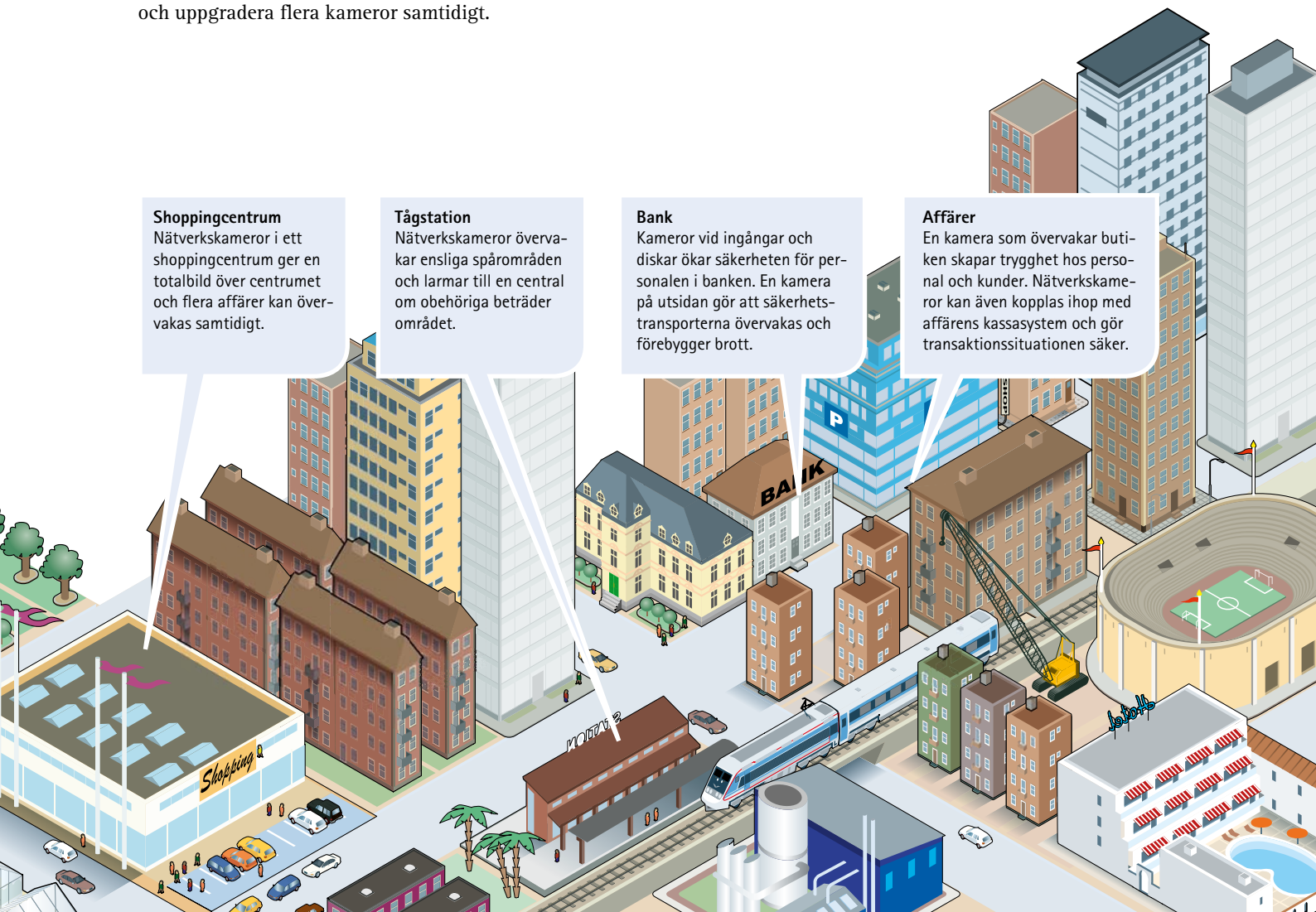
Nätverkskameror övervakar ensliga spårområden och larmar till en central om obehöriga beträder området.

### Bank

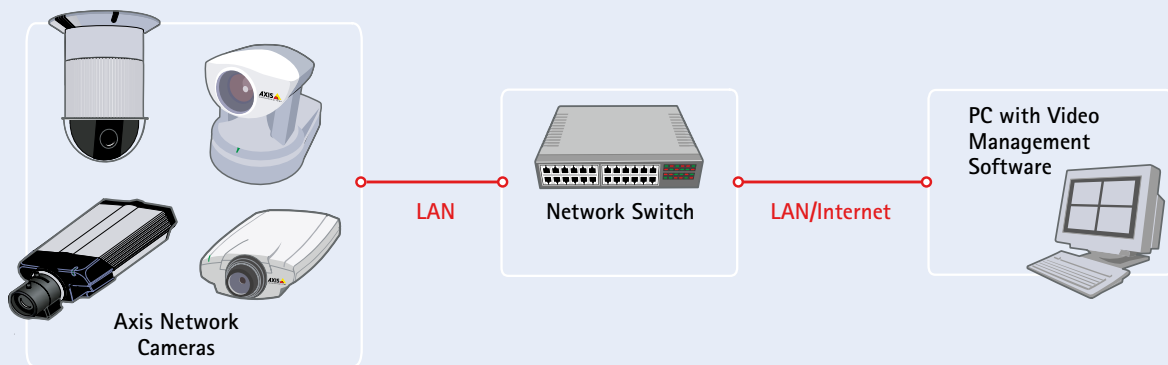
Kameror vid ingångar och diskar ökar säkerheten för personalen i banken. En kamera på utsidan gör att säkerhetstransporterna övervakas och förebygger brott.

### Affärer

En kamera som övervakar butiken skapar trygghet hos personal och kunder. Nätverkskameror kan även kopplas ihop med affärens kassasystem och gör transaktionssituationen säker.







## DETTA ÄR NÄTVERKSVIDEO

Nätverksvideo, som ofta kallas IP-baserad videoövervakning i specifika säkerhets- och fjärrövervakningsapplikationer, är ett system som gör att användarna kan övervaka och spela in video via ett IP-nätverk (LAN/WAN/Internet). Till skillnad från analoga videosystem använder sig nätverksvideo av nätverket för att transportera information, istället för ett slutet kabelsystem mellan de olika enheterna. I en nätverksvideoapplikation kan digitaliserad video överföras till vilken plats i världen som helst via ett fast eller trådlöst IP-nätverk. Det går också att övervaka och spela in video från vilken punkt som helst i nätverket.

Nätverksvideo kan normalt användas i någon av följande två kategorier:

### Säkerhetsövervakning

Nätverksvideos avancerade funktioner gör den mycket lämplig för säkerhetsövervakningsapplikationer. Genom möjligheten att till exempel installera nätverkskameror efter att behov uppstår, erbjuder den digitala tekniken en flexibilitet som gör att säkerhetspersonalen utökar möjligheterna att skydda personer, egendomar och tillgångar. Systemen är därför ett särskilt bra alternativ för företag som idag har ett CCTV-system.

### Fjärråtkomst

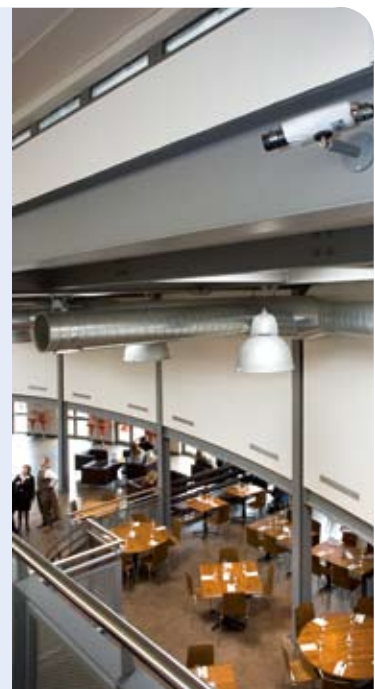
Med hjälp av nätverksvideo kan användarna samla in information från alla viktiga delar av verksamheten och titta på den i realtid. Detta gör tekniken idealisk för övervakning av utrustning, personer och platser både lokalt och på långt avstånd. Som exempel på tillämpningsområden kan nämnas trafik- och produktionsövervakning samt övervakning av butikskedjor. ■

## AXIS BYGGER AFFÄRSLÖSNINGAR

När den snabbt växande mikrobryggerikedjan Zerodegrees började uppleva begränsningar i sina analoga CCTV-kameror, hittade de en ny lösning hos Axis. Med hjälp av Axis nätverkskameror kan företagets VD Nick Desai hålla ett öga på sitt snabbt expanderande företag, utan att vara fysiskt närvarande. Han vill också kunna erbjuda identifieringsmaterial till polisen om det krävs.

När Zerodegrees slog upp portarna till en ny restaurang i Bristol beslutade sig Nick Desai för att installera sexton Axis nätverkskameror och fyra analoga kameror, vilka är anslutna till Axis videoservrar. Kort efter att installationen gjorts kunde Zerodegrees med hjälp av Axis nätverkskameror bevisa att en av de anställda stulit en stor summa pengar från kassan. Bildernas höga kvalitet underlättade rättsprocessen.

– Rättegången lärde mig värdet av nätverksbaserade övervakningskameror. Jag förstod att kamerorna kan användas för att ge mig visuell information om försäljningen på en viss restaurang från dag till dag. På en stressig fredagskväll kan jag gå in och se hur många gäster vi har och hur fort de blir serverade. Jag ser kamerorna både som ett utmärkt ledningsverktyg och en säkerhetslösning, berättar Nick Desai. ■



# Stor tillväxtpotential för nätverksvideo

1996 lanserade Axis, som första företag i världen, nätverkskameran. Tio år senare är företaget fortfarande tydlig marknads- och teknikledare inom nätverksvideo – detta på en marknad som för närvarande växer med cirka 40 procent per år.

## VIDEO

Axis är den erkänt största aktören på den professionella marknaden för nätverksvideo, en marknad där Axis leder och driver utvecklingen av det pågående teknologiskiftet. Intresset för och kunskapen om nätverksvideo har tagit fart. Skiftet är fortfarande i en tidig fas, men marknaden spås ha en stor potential framöver.

## 40 procent årlig tillväxt

Enligt en undersökning genomförd av undersökningsföretaget IMS Research innebär skiftet från analog till digital teknik ett nytt sätt att tänka när ett säkerhetssystem ska installeras. De tidigare slutna systemen får ge vika för öppna och fullt integrerbara system, vilket är möjligt med Axis nätverksbaserade system. Enligt samma undersökningsinstitut antas den totala videoövervakningsmarknaden (CCTV) år 2010 uppgå till 8,1 miljarder USD.

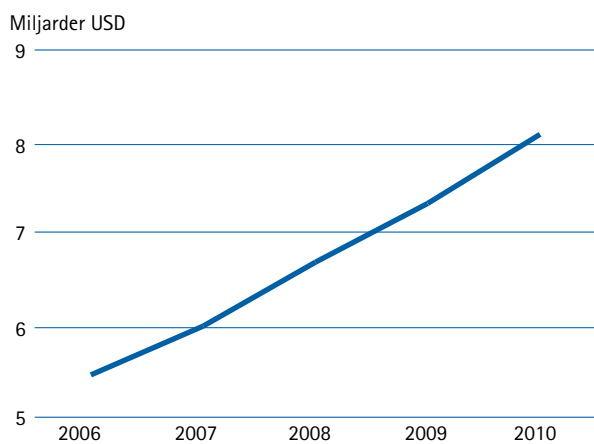
En sammanställning av flera undersökningar från olika analysinstitut som Frost & Sullivan, JP Freeman och IMS Research pekar på att marknaden för nyinstallationer av nätverksvideoprodukter utgör cirka 10–12 procent av den totala videoövervakningsmarknaden (CCTV-marknaden). Detta visar på att marknaden fortfarande är i ett tidigt skede i en övergång från analoga till nätverksbaserade installationer.

## Global marknadsledare

Teknologiskiftet från analog till digital övervakning är en starkt bidragande orsak till denna förutspådda tillväxt. Andra faktorer är det ekonomiska klimatet, nya lagar och förordningar samt ökad säkerhetsmedvetenhet världen över.

IMS förutspår att den snabbaste marknadsutvecklingen kommer att äga rum i Asien, en naturlig utveckling eftersom den asiatiska marknaden står inför en expansion inom många områden. Undersökningsinstitutet Frost & Sullivans bedömning är att den globala marknaden för nätverksvideokameror kommer att nå en marknad på 1,2 miljarder US-dollar år 2010. Axis är den obestridde teknikledaren inom IP-baserade nätverksvideolösningar med en gedigen kunskap om produkter och lösningar, väletablerade säljkanaler, goda relationer med partners och marknadens bredaste produktportfölj.

## Tillväxtprognos för CCTV-marknaden



Källa: IMS Research.

### Konvergens på marknaden

Tidigare har videoövervakning varit synonymt med säkerhetsapplikationer, men den digitala tekniken öppnar nya affärsmöjligheter och marknader. Den digitala tekniken erbjuder möjligheter till kundanpassade lösningar och lösningar som enkelt kan integreras med till exempel kundräknare, kassasystem och passagekontrollsystem. Kunskapen om möjligheterna med nätverksbaserade lösningar har resulterat i att företagets IT- och säkerhetsavdelningar har närmast sig varandra för att integrera både fysisk och nätverksbaserad säkerhet. Detta gynnar Axis då IT-avdelningar har kunskap om nätverk och ofta är bekanta med Axis produkter och lösningar sedan tidigare.

### Konkurrenter

Under året har intresset för nätverksbaserade videoprodukter ökat, vilket har ökat konkurrensen successivt. De största konkurrenterna är fortfarande de analoga kamerorna som utgör cirka 90 procent av nyinstallationer. Konkurrenter som erbjuder nätverksbaserade lösningar är till exempel Sony och Panasonic. De dominerande tillverkarna av traditionella, analoga kameror är globala aktörer som Panasonic, Pelco, Bosch och GE Security.

### PRINT & SCAN

Axis erbjuder ett brett sortiment av skrivarservrar och kan tillgodose behoven hos såväl mindre kunder som

större företag och organisationer. Marknadsutvecklingen inom produktområdet påverkas av generella trender för IT-investeringar.

Inom produktområde Scan fortsätter kunder att visa intresse för Axis produkter. I slutet av 2005 inleddes ett samarbete med HP (Hewlett-Packard), som innebär att HP erbjuder en paketslösning med AXIS 70U dokumentserver och HP Scanjet 7650 flatbäddsskanner till kunder inom region EMEA. Samarbetet har fortsatt under året, vilket resulterat i en kraftig tillväxt för produktområde Scan.

### Mogen marknad

Marknaden för skrivarservrar är mogen, men med en väl balanserad produktportfölj och ett väl utbyggt distributionsnät har Axis styrkan att behålla sin position på marknaden. Företaget har en stor installerad bas av skrivarservrar på tre miljoner enheter. Axis fortsätter med försäljning och marknadsföring av skrivarservrar tillsammans med befintliga försäljningspartners. Axis konkurrenter inom print-området är främst Hewlett-Packard (HP) och D-Link. ■

## FRAMTIDA PRODUKT- OCH SÄKERHETSTEKNOLOGI

Säkerhetsmarknader drivs av teknisk utveckling och globala kunder som efterfrågar nya typer av IT-baserade säkerhets- och övervakningslösningar. För att fortsätta växa och ligga i framkant är det viktigt att få den bästa förståelsen för åt vilket håll branschen är på väg och kunna tillvarata nya möjligheter. Axis Communications, Assa Abloy och Securitas Systems har under året inlett ett samarbete med Lunds universitet kring ett forskningsprogram inom Säkerhetsinformatik. Samarbetet syftar till att skapa kunskap om utvecklingen inom säkerhetsbranschen och hur produkter, lösningar och olika aktörers roller kommer att se ut i framtiden.

Det fyraåriga programmet omfattar forskning kring nya affärsmodeller för säkerhetsmarknaden, hantering av orga-

nisatoriska nätverk och allianser samt identifiering av framtida kundbehov. Forskningen kommer framförallt att bidra till utvecklingen av metoder och verktyg åt analytiker och forskare, vilket gör det lättare att förstå framtida marknader och tjänster inom säkerhetsbranschen.

– Närmandet mellan information, kommunikation och säkerhetsteknologi kommer att generera nya typer av säkerhetstjänster. Säkerhetsbranschen är en av de mest spännande industriformationerna och vi är mycket glada över att få leda det här forskningsprogrammet tillsammans med tre av de mest intressanta företagen i branschen, säger docenterna Thomas Kalling och Konrad Tollmar från Ekonomihögskolan på Lunds universitet. ■

## Växande intresse för nätverksvideoprodukter

Övergången från analoga till nätverksbaserade lösningar har tagit fart, intresset för nätverkskameror har intensifierats och Axis varumärke har under året uppmärksammats i fler sammanhang än tidigare. Intresset för nätverksvideo ökade markant och resulterade i en tillväxt för produktområde Video på 45 procent.

### Tillväxt världen över

Under året har Axis försäljningsutveckling varit mycket positiv i samtliga tre regioner: EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika), Americas och Asia. Det är främst produktområde Video som har visat en kraftig tillväxt med 45 procent. Produktområde Print, som verkar på en mogen marknad, har visat en nedgång i försäljningen i samtliga tre regioner. Orsaken är den generellt sett lägre efterfrågan på Print-produkter, att funktionaliteten integreras i printrar och en vikande försäljning inom OEM (Original Equipment Manufacturing).

### Region EMEA

Region EMEA svarade för 49 procent av Axis totala försäljning under 2006, och hade en tillväxt på 42 procent. Aktiviteten under året har varit hög och Axis produkter och lösningar har rönt stort intresse inom regionen, som omfattar länder med olika ekonomiska förutsättningar, kunskap om och behov av övervakningssystem. Viktiga framgångsfaktorer för regionens tillväxt är det intensifierade intresset och den pågående övergången från

analog till digitala system samt de östeuropeiska ländernas ökande intresse för nätverksvideolösningar.

Under året har Axis stärkt sin marknadsnärvaro genom öppnandet av två nya kontor, i Johannesburg, Sydafrika respektive i Dubai.

### Region Americas

Region Americas svarade för 40 procent av Axis totala försäljning under 2006 och visade en tillväxt på 44 procent. Framgången förklaras bland annat av det accelererande teknologiskiftet från analoga till digitala system på den amerikanska marknaden. Under året har ett antal lokala kontor öppnats, vilket har möjliggjort ett nära samarbete med företagets partners.

### Region Asia

Region Asia svarade för 11 procent av Axis totala försäljning under 2006. Marknaderna inom regionen är starkt diversifierade, men det finns ett utbrett intresse för den nya digitala övervakningstekniken och för helhetslösningar inom professionella övervakningsinstallationer.

Under året har marknaderna inom region Asia visat ett ökat intresse för nätverksvideoprodukter, vilket har lett till en kraftig försäljningstillväxt inom produktområde Video. OEM-området inom produktområde Print har redovisat en fortsatt vikande försäljning och påverkat den totala försäljningen för regionen.

## Stort intresse på mässor världen över

Axis fortsätter att fokusera på att utbilda marknaden i övergången från analog till digital teknik för att påskynda teknologiskiftet. Axis nätverksprodukter har under året rönt stor framgång på mässor i hela världen. På internationella säkerhetsmässor såsom IFSEC i England, Security & Safety i Ryssland, ISC West i USA, Global Digital Surveillance i Kina och Security Show i Japan har företagets monter varit välbesökta. På många av mässorna har Axis tillsammans med sina partners presenterat helhetslösningar för nätverksvideo för mässdeltagarna.

## Nätverksvideo vinner mark

Axis har installerat produkter och lösningar i identifierade kundsegment; detaljhandel, transportsektorn, myndigheter, bank & finans, skolor och industrisektorn. Axis har erfarenhet av att framgångsrikt installera nätverksvideoprodukter i skolor, men under 2006 var det framförallt detaljhandeln och transportsektorn som stod i centrum.

## Snabbast växande området

Detaljhandeln är det område för säkerhetsinstallationer som för närvarande växer snabbast. Enligt marknadsundersökningar finns cirka 25 procent av alla videoövervakningsinstallationer inom detta område.

Axis har under året annonserat omfattande installationer inom kundsegmentet. En landsomfattande amerikansk butikskedja installerade Axis nätverkskameror för övervakning av ungefär 200 av kedjans mer än 1 000 butiker. Axis har under året levererat över 10 000 kameror till butikskedjan.

En annan amerikansk butikskedja har installerat företagets nätverksvideoprodukter för övervakning av kedjans samtliga 210 stormarknader. Med hjälp av nätverksvideosystemet integreras videoinformationen med data från kassasystemet, vilket gör det möjligt för butiksledningen att övervaka avvikelser i försäljningsprocessen. Butikskedjan insåg fördelarna med att byta till ett digitalt system, men ville inte göra sig av med den investering som gjorts i analog teknik. Axis videoservrar blev då ett kostnadseffektivt sätt att uppgradera systemet.

## Fokus på transport

Transportsektorn är ett annat viktigt kundsegment där installationer av Axis produkter haft framgångar under



## INTERNET – EN INTEGRERAD DEL AV AFFÄRSSYSTEMET

Att agera lokalt på en global marknad innebär anpassningar av globalt material. Under året har företagets webbplats, som är en viktig kanal till marknaden, vidareutvecklats för att möta den ökande efterfrågan på nätverksvideoprodukter och kunskap kring dessa. Idag har Axis webbplats helt eller delvis översatts till nio språk och är under ständig utveckling. Under året har en webbplats som riktar sig till den ryska marknaden öppnats. Axis webbplats har haft miljontals besök. Främst är det information kring produkterna inom nätverksvideo som eftersöks.

Målet med Axis webbplats är att den både ska bli den ledande platsen för kunskap och information om nätverksvideo och en interaktiv mötesplats för Axis kunder och partners. Webbplatsen är en integrerad del av företagets affärsprocesser och affärssystem. Idag har Axis över en halv miljon medlemmar i de externa användardatabaserna och hundratusentals abonnenter på de elektroniska nyhetsbrev som skickas ut på åtskilliga språk över hela världen. ■

www.axis.com

året. Logan Airport i Boston i USA har installerat Axis videoservrar för att övervaka säkerhetsområden på flygplatsen. Videoservrarna ingår i ett integrerat säkerhetssystem som övervakar säkerhets-, bagage-, biljettförsäljnings- och gate-områdena på en av flygplatsens terminaler.

Under året har Storstockholms Lokaltrafik (SL) på-



## LAGENS LÅNGA ARM BLIR LÄNGRE GENOM AXIS

Narkotikapolisen i Dallas, USA, behövde ett maskerat övervakningssystem för att på ett smidigt sätt samla information före och under en polisrazzia. Kraven på systemet var att det först och främst skulle vara enkelt att flytta och inte begränsas av långa avstånd. Systemet behövde också vara trådlöst för största möjliga flexibilitet.

Polisen i Dallas vände sig därför till Axis samarbetspartner, Mobile ID Solutions Inc, en av de största återförsäljarna av Junxionutrustning. Med hjälp av en Junxion-box och en Axis nätverkskamera skapades en lösning som fungerar tråd-

löst över 3G-nätet. Boxen kan till exempel hängas på en lyktstolpe eller gömmas under en hög kläder i bakrutan på en bil.

Direktsända bilder från misstänkta platser kan observeras 24 timmar om dygnet av polistjänstemän både ute på fältet, på polisstationen eller hemma för dem som inte är i tjänst.

– Axis kameror är så små och lätta att vi kan gömma dem praktiskt taget överallt. Nu är våra dolda övervakningsoperationer bara begränsade av vår fantasi och inte längre av vår teknik, säger Steve Ledbetter, kriminalkommissarie vid Dallaspolisen. ■



börjat installation av fler än 1 500 nätverkskameror på Stockholms tunnelbane- och pendeltågsstationer. Partner och systemintegratör är det kanadensiska bolaget Visual Defence. Kamerorna som har börjat och kommer att installeras är AXIS 225FD och AXIS 212 PTZ. AXIS 212 PTZ har unika egenskaper genom att användaren med ett enkelt klick i bilden kan zooma in på ett särskilt intressant område. AXIS 225FD är vandalsäker och kan med fördel användas utomhus, vilket gör den idealisk för tunnelbane- och pendeltågsstationer och andra platser där det är viktigt att kameran klarar hårda yttre krav. Intresset för installationerna har fått stor uppmärksamhet både i Sverige och runt om i världen.

Förutom på tunnelbane- och pendeltågsstationer har SL beslutat att installera nätverkskameror i alla sina bussar för att öka säkerheten för passagerarna och SL:s personal. Det är Axis nätverkskamera AXIS 209FD-R som kommer att installeras i fler än 2 000 bussar i Stockholm. Lösningen bygger på en plattform som kombinerar Axis nätverkskameror med Visual Defences mobila system för lagring av digitala bilder och administreras av Visual Defences centraliserade Ma-

nagement-plattform. Axis nätverkskameror ger hög bildkvalitet och utnyttjar tekniken Power over Ethernet (strömförsörjning via nätverkskabeln), vilket gör lösningen kostnadseffektiv. Installationen kommer att inledas under 2007.

### Nya områden

Axis har under året informerat om att företagets nätverkskameror ingår i en tjänst från det mexikanska telekomföretaget TELMEX. Tjänsten innebär att bredbandskunder erbjuds fjärrövervakning av hem och kontor via Internet, lagring av bilder samt meddelande via e-post och mobiltelefon om något skulle inträffa.

### Utmärkelser

Axis marknadsledande position bekräftades under året genom utmärkelsen "Market Penetration Leadership" från det amerikanska analysföretaget Frost & Sullivan. Utmärkelsen delas årligen ut till det företag som har bäst strategi i fråga om produktinnovation, marknadsföring och försäljning. ■

## VÄGEN TILL MARKNADEN

# Agera lokalt på en global marknad

Under året har Axis marknadsnärvaro stärkts, vägen till marknaden breddats och företaget har agerat lokalt på en global marknad. Samarbetet med partners är en av Axis viktiga framgångsfaktorer och i slutet av 2006 ingick fler än 10 000 partners i Axis partnerprogram. Förutom partners inom säljkanalerna samarbetar Axis med över 400 applikationsutvecklare, ADP:er. Uppmärksammade marknadsföringsinsatser och vidareutveckling av företagens hemsida har bidragit till ett ökat intresset för nätverksvideo.

Axis har 18 egna kontor, av vilka två öppnades under året i Dubai och Johannesburg. Förutom dessa två kontor har den lokala närvaron ökat på den amerikanska marknaden genom etablering av lokalkontor på ett antal platser. Utöver de egna kontoren är Axis närvarande på ett 70-tal marknader genom försäljning via distributörer, systemintegratörer och återförsäljare.

### Axis affärsmodell skapar närhet till kunden

Axis affärsmodell bygger på att all försäljning går via distributörer till systemintegratörer och återförsäljare. Med denna indirekta affärsmodell skapas en geografisk bredd och en närhet till kunderna samtidigt som effektiviteten i Axis organisation bibehålls. Ingram Micro och Anixter är två av Axis globala distributörer. Exempel på andra som Axis har ett nära samarbete med är systemintegratörerna Honeywell, Securitas Systems och Siemens, samt ADP-partnerna Milestone och Lenel.

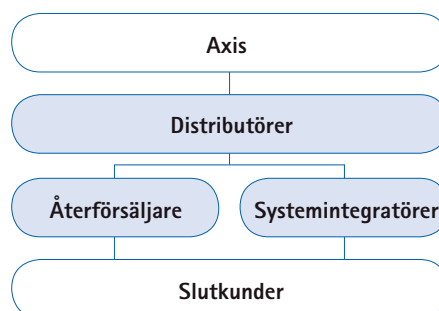
### 10 000 partners

Axis fortsätter att stärka sin närvaro på marknaden genom samarbetet och adderar kontinuerligt nya partners bland distributörer och systemintegratörer till företagens partnerprogram, Axis Channel Partner Program.

Programmet är framtaget för att skapa en nära relation och är utformat så att företagens partners får möjlighet att själva kunna expandera inom det snabbväxande nätverksvideoområdet. Vid årets slut ingick omkring 10 000 partners i Axis program.

### Ambitiöst utbildningsprogram

Genom det ambitiösa utbildningsprogrammet Axis Academy utbildas företagens partners och övriga intressenter kontinuerligt i fördelarna med nätverksvideo. Detta säkerställer att slutkunderna får tillgång till kunskap om den senaste tekniken inom området, en kunskap som kommer till användning i diskussioner med slutkunder. Under det senaste året har närmare 2 500 partners och intressenter medverkat i Axis Academy.



## Applikationer som kompletterar produktportföljen

Förutom det egna erbjudandet utvecklar Axis applikationspartners, Application Development Partners (ADP), applikationsmjukvara som kompletterar Axis produktportfölj. Axis framgångsrika ADP-program är en viktig del i företagets fortsatta satsning på den professionella

nätverksmarknaden. Programmet är ett initiativ som knyter företag som utvecklar applikationsmjukvara till Axis nätverksvideoprodukter närmare Axis. På så sätt breddas företagets erbjudande på marknaden. I dag omfattar programmet över 400 företag, där bland andra Honeywell, Milestone, Genetec och Lenel är representerade. ■

## AXIS 212 PTZ – EN FRAMGÅNGSRIK PRODUKTLANSERING

AXIS 212 PTZ introducerades i maj 2006 och var, och är fortfarande, en helt unik produkt på marknaden. Kameran erbjuder panorering, tiltning och zooming utan några rörliga delar, vilket minimerar slitage och gör kameran helt ljudlös. Med sin diskreta design är AXIS 212 PTZ särskilt lämpad för övervakning av affärer, banker, receptioner och liknande inomhusmiljöer.

AXIS 212 PTZ innebar inte bara en unik satsning i form av produktutveckling. Marknads lanseringen av produkten var dessutom den största kampanj Axis dittills genomfört. Under sommaren och hösten 2006 genomförde företaget en globalt samordnad marknadsinsats omfattande bland annat PR, direktreklam, webbkampanj och demonstrationsfilmer.

För AXIS 212 PTZ blev marknadsföringen en viktig komponent. Utöver sedvanliga pressreleaser på en stor mängd språk producerades ett omfattande presskit med produktbeskrivningar, foton, tekniska data och annan information. Axis affärsmodell förutsätter nära kontakter med distributörer, återförsäljare och systemintegratörer, och även med olika teknikpartners. Alla dessa aktörer måste vara väl koordinerade och motiverade för att en produkt lansering ska bli framgångsrik. För AXIS 212 PTZ uppnåddes detta genom att information distribuerades i god tid, att aktörerna fick tillgång till material för att stötta sin egen försäljning och att olika incitament infördes under kampanjperioden.

Till detta kan läggas att företaget efter tio år på nätverksvideomarknaden har en mycket stor databas av kunder, partners och andra nyfikna som prenumererar på Axis nyhetsbrev. Allt detta gör att Axis på ett omedelbart sätt kan nå ut med en produkt lansering över hela världen – en möjlighet som utnyttjades maximalt under lanseringen av AXIS 212 PTZ.

Vid sidan av personliga möten utgör webben och nyhetsbrevet företagets viktigaste kanaler till kunder och andra intressenter. För AXIS 212 PTZ byggdes en kampanjwebbplats upp, som gav besökare tillgång till information och demonstrationer. Mot registrering kunde besökarna dessutom få mer exklusivt material, vilket resulterade i att Axis fick kännedom om ett stort antal nya potentiella kunder.

Kampanjen kring AXIS 212 PTZ blev mycket framgångsrik. Intresset var enormt och Axis har fått många gånger fler förfrågningar om AXIS 212 PTZ än om någon annan produkt. Ännu viktigare är att denna explosionsartade efterfrågan ledde till att försäljningen av AXIS 212 PTZ på ett hittills oöverträffat sätt tog fart från första dagen produkten fanns tillgänglig på marknaden. ■

Axis framgångsrika kampanj kring AXIS 212 PTZ omfattade annonser, webb-banners samt information på företagets hemsida om nätverkskamerans fördelar vid installation inom t.ex. detaljhandeln.

Think you've seen it all?  
Now you can - with instant zoom and full overview.

REDEFINING PTZ

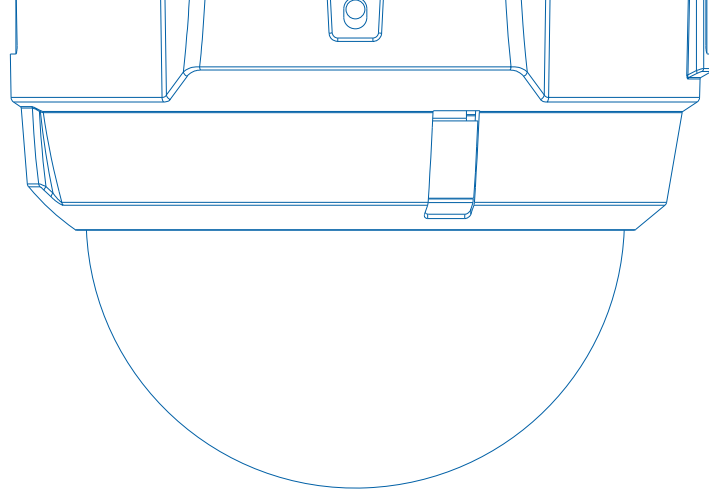
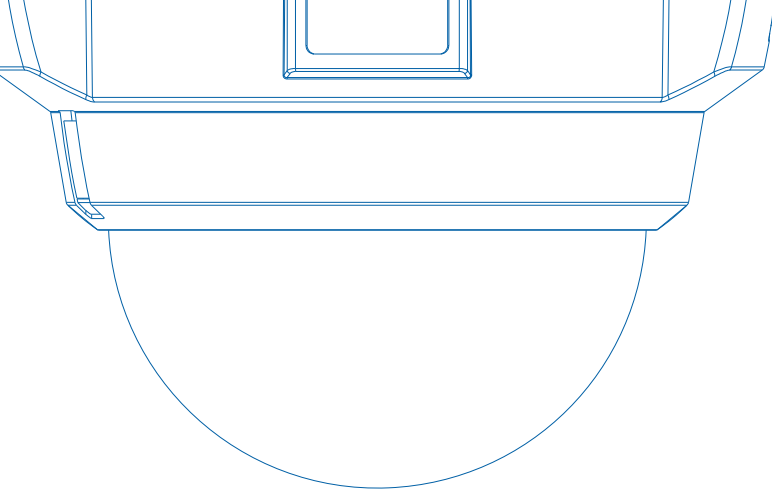
AXIS 212 PTZ Network Camera

Conventional PTZ cameras don't give you the whole picture and the possibility to zoom in instantly, wherever there's action. The new AXIS 212 PTZ is the only PTZ network camera that gives you full overview with instant, one-click pan/tilt zoom. With sharp image resolution at all times. And it's all done without moving parts, so there's no wear and tear. Lampen-resistant? Of course. Built-in Power over Ethernet? Certainly. From Axis - the world leader in network video.

www.axis.com/212/

**AXIS**  
COMMUNICATIONS  
Make your network smarter!





## FORSKNING & UTVECKLING

# Morgondagens produkter redan idag

För att stärka och bibehålla företagets marknadsledande position erbjuder Axis produkter som ligger i framkant, med den senaste tekniken inom nätverksvideoområdet.

Grunden utgörs av ett långsiktigt arbete med Axis teknikutvecklingsplattform som innebär att framtidens lösningar analyseras, utvärderas och utvecklas redan idag. Axis har mer än 20 års erfarenhet av forsknings- och utvecklingsarbete inom nätverksbaserade produkter. Utvecklingsarbetet karakteriseras av hög innovationstakt och kvalitet.

### 14,4 procent av omsättningen till FoU

Under 2006 investerade Axis 14,4 procent av omsättningen i forskning och utveckling. Det är en nivå som bedöms nödvändig för att långsiktigt vara ett innovativt företag.

Sedan företaget grundades har utvecklingsarbetet varit inriktat på hård- och mjukvara för nätverksbaserade produkter. Axis arbetar med öppna system, vilket innebär att Axis produkter med enkelhet kan integreras i andra säkerhetslösningar. Idag ligger fokus på lösningar inom produktområde Video, vilket inkluderar kameror, videoservrar, tillbehör och applikationsmjukvara. Det sistnämnda har på senare år blivit en allt viktigare komponent. Arbetet är inriktat på fyra områden: bildkvalitet, bildanalys, kodning och nätverk.

### Egenutvecklade chip med hög säkerhet och prestanda

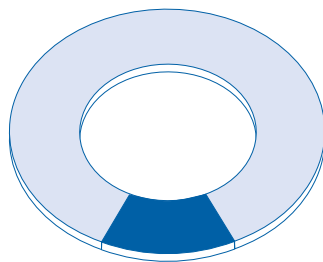
Nätverk är grunden till Axis produkter och företaget har lång erfarenhet och kompetens inom området. Säkerhet i nätverk är av största vikt, varför Axis kontinuerligt utvecklar säkra nätverkslösningar. Detta innebär ett fokuserat arbete med att ständigt ligga i framkant och få hög prestanda på de chip som används i företagets produkter.

Axis egenutvecklade ETRAX-chip har tagits fram för nätverksanslutning och utgör basen till i stort sett alla Axis produkter. Chipet har till uppgift att sköta beräkningar, minneshantering och kommunikation med nätverket. Chipet är energisnålt och litet till sin storlek, vilket gör det möjligt att bygga in i små produkter.

### Bildkvalitet är centralt

Med tio års erfarenhet inom området är trenden tydlig – det ställs kontinuerligt högre krav på ljuskänslighet och dynamik i nätverkskamerorna. Axis har under åren bedrivit ett långsiktigt arbete med att utveckla hög bildkvalitet som uppfyller morgondagens krav på nätverksvideoprodukter.

ARTPEC är ett bildbehandlings- och bildkomprimeringschip som starkt bidragit till Axis dominerande ställning som marknadsledare inom nätverksvideo. Chipet finns i företagets kameror och videoservrar. ARTPEC är en innovation som stärker Axis ledande position på nätverksvideomarknaden ytterligare då chipet inte bara



14,4 procent av Axis omsättning går till forskning och utveckling.



En viktig del i utvecklingsprocessen är att testa nätverkskamerorna och hur de påverkas av förändringar i temperatur och i luftfuktighet. Testerna utförs för att säkerställa att alla kamerans komponenter klarar de väderförhållanden som råder där slutkunden installerar dem.

är kostnadseffektivt utan också erbjuder hög prestanda, bra bandbreddseffektivitet och hög bildkvalitet.

#### Bildanalys

Marknaden står inför ett paradigmskifte som innebär att passiv övervakning byts mot aktiv, där intelligent video står i fokus. Intelligent video innebär till exempel att en nätverksvideoprodukt kan identifiera registreringsskyltar och räkna antal personer.

Intelligens i kamerorna är centralt i framtidens nätverkskameror, vilket ställer krav på komponenterna i utrustningen. Intelligent video innebär att chipen ska bearbeta mer information och hantera bilder med högre upplösning. Axis utvecklingsarbete inom bildanalys har gjort att företaget har skaffat sig gedigen erfarenhet och hög kompetens inom området.

#### Optimerade interna flöden

Ständiga förbättringar är en viktig del i att säkerställa Axis ledande position på nätverksvideomarknaden. Under året har produktspecificering och produktutvecklingsprocessen ytterligare optimerats, vilket har effektiviserat lanseringen av högkvalitativa och innovativa nätverksvideoprodukter på marknaden.

#### Patent säkerställer innovationerna

Axis bedriver en aktiv patentstrategi för att skydda investeringar i kärnteknologi och intellektuellt kapital. Under året har ansökningar för åtta nya patentfamiljer lämnats in, främst inom bildbehandling och nätverksteknologi. Tio individuella patent har blivit beviljade. Axis patentportfölj innehåller nu totalt 44 aktiva patentfamiljer.

#### Samarbete med högskolor och universitet

Axis har sedan starten bedrivit aktivt samarbete med universitet och högskolor. Företaget erbjuder kontinuerligt studenter möjligheten att genomföra examensarbeten. Varje år delas Axis-priset ut till bästa examensarbete inom nätverksvideoområdet.

Axis har långsiktiga och goda relationer med forskningsgrupper på Lunds Tekniska Högskola, Kungliga Tekniska Högskolan, Chalmers och Linköpings Tekniska Högskola. Axis är även aktiv partner i CCCD (Competence Center for Circuit Design), som är en sammanslutning mellan ett antal framstående företag med gemensamma intressen inom kretskonstruktion och den statliga myndigheten Vinnova. ■



## Optimerade processer med kvalitet i fokus

Axis har en väl strukturerad process för tillverkning och leverans av produkter, från komponentinköp och elektronik tillverkningsprocess till slutmontering, kvalitetskontroll och leverans. Med ett globalt perspektiv på dessa funktioner tryggar Axis tillgången till företagets produkter över hela världen och tillmötesgår kundernas krav på flexibilitet och hög kvalitet.

Axis väljer sina leverantörer av komponenter och halvfabrikat genom en noggrant utformad process där de avgörande faktorerna är pris, kvalitet och flexibilitet.

Leverantörerna finns i Europa, Nordamerika och i ett antal asiatiska länder.

### Ökad flexibilitet

All tillverkning sker i samarbete med partners som är specialiserade på kontraktstillverkning av elektronik. Axis tar fram tillverkningsunderlag och förbereder tillverkningsstart samt säkrar strategiska komponenter såsom de egna kretsarna ETRAX och ARTPEC, och bildsensorer. Elektronik tillverkningsprocessen genomförs sedan av kontraktstillverkare. Genom att inte äga egen tillverkningsutrustning blir flexibiliteten större, samtidigt som



kapital frigörs för andra ändamål. För att säkerställa en kontinuerlig och flexibel produktion använder sig Axis av utvalda kontraktstillverkare med fabriker runt om i världen.

### Viktig kvalitetssäkring

Vid sidan av flexibilitet är kvalitet och miljöhänsyn viktiga ledord. Axis ställer krav på att kontraktstillverkarna är ISO 9000- och ISO 14000-certifierade. Tillverkningen sker efter väl utvecklade produktionsinstruktioner som kompletteras med kvalitetskontroll såväl i tillverkning som i slutmontering. Slutmonteringen kvalitetssäkras i Axis egna distributionscentra- ler i Sverige och Thailand.

### Förbättrade processer

Att arbeta med ständiga förbättringar är ett sätt att möta marknadens krav. Under året har Axis fokuserat på att ytterligare optimera de interna logistikflödena i syfte att öka tillgänglighet och leveransprecision.

Utöver arbetet med de interna logistikflödena har Axis intensifierat arbetet med leveranserna från enhe- ten i Thailand som startade upp under 2005. Den nya distributionscentralen har underlättat leveranserna av Axis produkter till kunder inom regionerna Asia och Americas.

Samarbetet med kontraktstillverkarna har under året breddats till fler fabriker. Tillverkningen av Axis produk- ter sker på ett antal geografiskt oberoende platser, vilket minskar risken för produktionsstörningar. ■

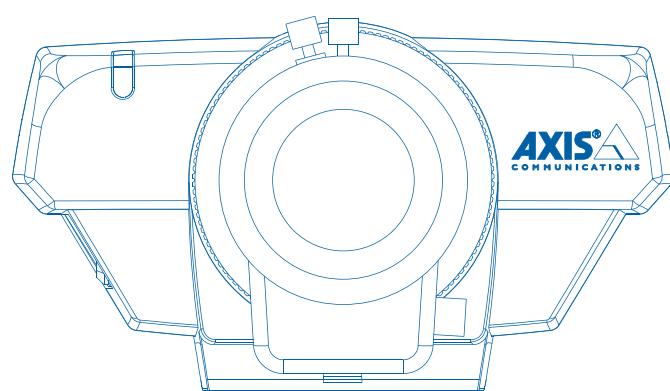
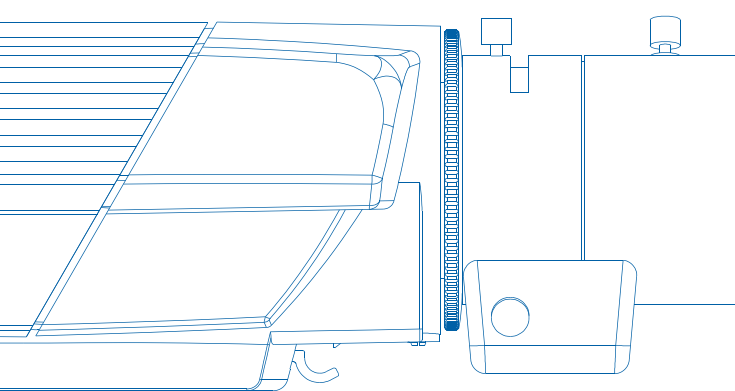


## AXIS KAMEROR VIKTIG DEL I LA NUCÍA

Orten La Nucia utanför spanska Valencia har vuxit kraf- tigt under de senaste åren. Det har skapat ett behov av nya kommunala anläggningar, vilket i sin tur innebär ökade kostnader och fler anställda för att ta hand om den dagliga skötseln och övervakningen av lokalerna. För att hålla kostnaderna nere föreslog IT-avdelningen i La Nucia ett nätverksvideosystem som lösning på problemet.

Systemet installerades av Nucisys. Det används både som ett traditionellt övervakningssystem och som ett verktyg för att se var i de olika byggnaderna personal behövs och var arbete sker. Systemet utnyttjar 3G och användarna är därför inte beroende av att vara vid sina arbetsplatser. Den lokale polischefen kan till exempel få bilder och information direkt i sin mobiltelefon.

– Systemet har varit igång i sex månader, och de fördelar vi har sett i kommunen, både ur ekonomisk och ur säkerhetsmässig aspekt, har övertygat oss om att projektet är en succé. Faktum är att vi kommer att bygga ut systemet, eftersom det sparar mycket pengar åt oss, berättar Bernabé Cano, borgmästare i La Nucia. ■



## MILJÖ

# Ett gediget miljöansvar

För Axis är miljön alltid en viktig fråga vid utveckling av nya produkter, förbättring av befintliga produkter samt vid leveranser och de anställdas tjänsteresor. Företaget tillhandahåller produkter och lösningar på ett effektivt och miljövänligt sätt samtidigt som juridiska skyldigheter, miljöregler och andra krav självklart efterlevs.

Axis mål är att bibehålla och förstärka ett gediget miljöansvar hos de anställda, och säkerställa att medarbetarna är utbildade och motiverade så att Axis miljöpolicy tillämpas i det dagliga arbetet. Miljörådet på Axis arbetar kontinuerligt med frågeställningar som syftar till att minimera produkternas miljöpåverkan vid såväl tillverkning och leverans som installation. Axis för ständigt en dialog med kunder, leverantörer, aktieägare, anställda, myndigheter och allmänhet för att förbättra miljöarbetet kring företagets produkter, tjänster och verksamhet.

### Miljöhänsyn i hela värdekedjan

Miljöhänsyn utgör en integrerad del av varje nytt projekt. Detta innebär att det inte i något nytt produktprojekt används ämnen som är skadliga för miljön enligt gällande direktiv. Ett tydligt resultat av företagets miljöarbete är att produkternas energiförbrukning har reducerats. Till exempel har tomgångsförbrukningen för produkternas nätadapttrar i viloläge minskats 15 gånger. Axis har arbetat tillsammans med sina komponentleverantörer för att säkerställa en övergång så att alla

befintliga och kommande produkter uppfyller kraven på eliminering av miljöfarliga komponenter.

Axis stödjer leverantörer, kunder och partners i deras val av miljövänliga produkter. Företaget uppfyller gällande direktiv för WEEE (Waste of Electric and Electronic Equipment) som fastställer hur framtida förbrukade elprodukter ska hanteras samt RoHS, (Restriction on Hazardous Substances) som syftar till att få bort farliga ämnen från produkterna.

### Leverantörer och transporter

Axis upprätthåller också en kontinuerlig och konstruktiv dialog med leverantörer och underleverantörer för att minska eller eliminera ogynnsam miljöpåverkan under tillverkningsprocessen. Axis strävar efter att, i största möjliga utsträckning, använda miljöcertifierade transportörer. Transporter är den del av logistikprocessen som har störst miljöpåverkan och under året har ökningen av transporter varit förhållandevis låg i jämförelse med den ökade omsättningen.

### Tjänsteresor

I ett globalt växande företag ökar antalet tjänsteresor. Axis erbjuder sina anställda miljövänliga alternativ samt strukturerar resorna så att de bidrar till minskad miljöpåverkan. ■



## HUMAN RESOURCES

# Med medarbetarna i fokus

Kvalificerade medarbetare är ett krav hos ett företag som Axis, som växer på en internationell expanderande marknad. Axis medarbetare är engagerade, öppna för nya idéer och ser som sin uppgift att alltid ligga i framkant inom sitt kompetensområde. Detta är en del av vår företagskultur.

För att kunna attrahera, behålla och utveckla våra medarbetare arbetar Axis med ett antal mål och riktlinjer där tydliga värderingar och en positiv arbetsmiljö står i centrum. Grunden för dessa mål och riktlinjer utgörs av företagets kärnvärden. Tonvikten i dessa ligger på att ge individen frihet och förtroende i sitt arbete samt att alltid vara öppen för nya idéer och möjligheter.

### Värderingar

Axis värderingar ligger till grund för en attraktiv arbetsmiljö och skapar förutsättningar för en lönsam tillväxt. Värderingarna uppmuntrar alla Axis anställda att tänka kreativt och innovativt. Dessutom skapar de respekt för varandras olikheter och främjar en positiv utveckling.

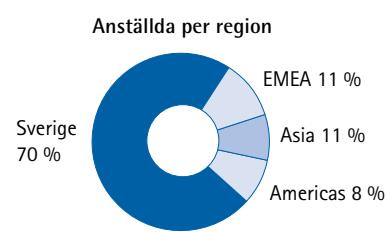
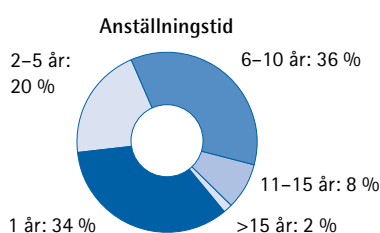
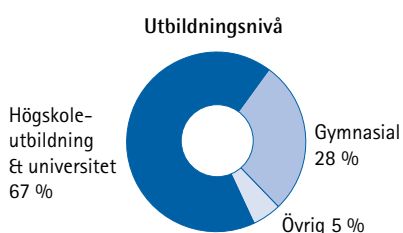
Inom Axis uppmuntras alla att ifrågasätta, ta initiativ, ta ansvar och att alltid sträva mot samma mål.

Eftersom Axis förmåga att behålla och utveckla koncernens medarbetare har stor betydelse för företaget läggs extra vikt vid rekryteringsprocessen, personalutveckling och personalvård.

### Rekrytering

I tillväxtföretag som Axis växer behovet av att rekrytera och under året har 55 medarbetare adderats till personalstyrkan. Men trots att expansionsbehovet är omfattande ligger fokus inte på kvantitet utan på kvalitet, kompetens och personlighet. Under året har personalstyrkan ökat främst inom försäljning och säljstödande funktioner, men även inom forskning och utveckling. Axis uppmuntrar till intern rörlighet inom organisationen genom att, när det är möjligt, prioritera intern rekrytering framför extern.

Ett sätt att säkerställa en hög kompetensnivå i framtiden och att vara ett attraktivt val för nytutexaminerade är det nära samarbete med Lunds Tekniska Högskola som funnits i ett antal år. Axis handleder ett tiotal examensarbeten varje år och delar även ut det årliga Axis-priset till en eller flera studenter som aktivt bidragit till att öka kunskapen inom nätverksvideoområdet.





### Prestation

Axis arbetar kontinuerligt med att ha rätt person på rätt plats. Ett viktigt inslag i verksamheten är de utvecklingssamtal och kompetensanalyser som ligger till grund för medarbetarnas individuella utveckling. Eftersom våra kunder och leverantörer har höga krav på professionellt agerande och kvalitet, förväntar vi oss att våra anställda också är villiga att ge sitt yttersta för att möta kraven från marknaden.

### Personalvård

Personalvården är ett viktigt område för Axis och företaget lägger därför stor vikt vid att erbjuda de anställda en god arbetsmiljö. Några exempel är ändamålsenliga lokaler, friskvårdsbidrag och tillgång till företagets friskvårdsanläggning, samt musikrum. Ett annat exempel är möjligheten att delta i olika kulturevenemang

och festligheter. Företaget lägger också stor vikt vid psykosocial hälsa och arbetar aktivt med bland annat medarbetarundersökningar för att ständigt förbättra och förändra miljön för de anställda.

### Personalen i siffror

Under året har sjukfrånvaron varit låg, totalt 2,1 procent (2,6). Bland kvinnor var sjukfrånvaron 2,2 procent och bland män 2,0 procent. I åldersgruppen 0–29 år var siffran 2,6 procent, för 30–49 år 2,0 procent och för 50–65 åringar 0,7 procent.

Personalomsättningen i Axis låg under året på 10,6 procent (9,8). Den genomsnittliga åldern var 36,8 år. Antalet kvinnor uppgick till 111 (107) och antalet män till 327 (284). Axis är ett utpräglat tjänstemannaföretag, vilket återspeglas i den höga andelen anställda med universitetsexamen (67 procent). ■





# Etik och moral i hela kedjan

Axis har under året arbetat med företagets Code of Conduct. Syftet med uppförandekoden är att betona de grundläggande principer enligt vilka Axis bedriver sin verksamhet och hanterar relationerna till sina anställda, affärspartners och andra intressenter.

Såväl de anställda som alla affärsenheter förväntas stödja, bidra till och upprätthålla företagets värderingar, integritet och ansvar. Axis uppmuntrar sina leverantörer, distributörer, systemintegratorer, konsulter och andra affärspartners att följa dessa principer. Principerna tillämpas med nuvarande partners och potentiella partners bedöms för eventuellt samarbete.

## Stöd av internationella principer

Till grund för Axis Code of Conduct ligger följande

internationella principer:

- FN:s allmänna förklaring om de mänskliga rättigheterna.
- FN:s initiativ Global Compact, vilket togs av dåvarande generalsekreterare Kofi Annan för fem år sedan för att främja ett socialt och miljömedvetet ansvarstagande hos internationellt verksamma företag.
- ILO-deklarationen om grundläggande principer och rättigheter på arbetet. ■

Axis positiva företagskultur skapar förutsättningar för en lönsam tillväxt.

Malin Ruijsenaars  
Personaldirektör



## ELEVER MED SVÅRIGHETER FÅR EGET PEDAGOGISKT RUM

Vid Lauderdale County School i Mississippi fanns ett stort behov att garantera avstängda elever samma kvalitet på undervisningen som övriga elever. Skolans mål är att utbilda samtliga elever till kompetenta samhällsmedborgare, oavsett eventuella svårigheter i skolan.

Tidigare har avstängda studenter skiljts från skolan och placerats i avskilda lokaler. Detta har inneburit en extra utgift för skolorna och är också problematiskt när det gäller att hitta kvalificerade lärare i samtliga ämnen. Varken undervisningsmiljö eller utbildningskvalitet var därför tillfredsställande. I samarbete med samarbetspartnern CameraWatch, ett företag specialiserat på nätbaserade videolösningar för skolor, installerades 75 Axis nätverkskameror samt mikrofoner på sex olika skolor. Metoden gör det möjligt att delta i undervisningen trots att eleverna befinner sig i ett avskilt klassrum. Axis lösning sänker personalkostnaderna samtidigt som bättre resultat nås.

– Axis teknik för nätverksvideolösningar passar våra behov perfekt, mycket för att bildkvaliteten är extremt bra. Hög upplösning var en avgörande faktor eftersom studenterna måste kunna se klart och tydligt vad som skrivs på tavlan, säger Lindsey Keene, teknisk koordinator för Lauderdale County School.

Systemet har blivit så framgångsrikt att distriktet planerar att utöka lösningen med ett arkivsystem – en ny form av distansundervisning som sker via inspelade lektioner och öppnar för ännu fler möjligheter. ■



# Axis-aktien

Axis noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 27 juni 2000. Sedan den 2 oktober 2006 är Axis noterat på den Nordiska listan i segmentet Mid Cap i kategorin Information Technology. Börsvärdet uppgick per den 31 december 2006 till 6 354 miljoner kronor fördelat på 69 252 700 aktier.

## Kursutveckling

Under 2006 omsattes totalt 35 727 185 Axis-aktier, vilket ger en genomsnittlig omsättning på 142 340 aktier per börsdag, till ett värde av 9,3 Mkr per dag. Handel i aktien ägde rum samtliga börsdagar. Omsättningshastigheten under året var 51,7 procent. Sista betalkurs den 29 december 2006 var 91,75 kronor. Den högsta noteringen, 95,50 kronor, noterades den 11 december. Årets lägsta notering, 46,60 kronor, inträffade den 3 maj. SIX Generalindex steg under 2006 med 23,62 procent. Affärsvärldens branschindex IT minskade med 4,19 procent.

## Börsvärde

Axis börsvärde den 29 december 2006 var 6 354 Mkr, vilket motsvarar en ökning med 58 procent under året.



Margareta Lantz  
Manager Investor Relations &  
Corporate Communications

## Ägarförhållanden

Antalet aktieägare var vid årets slut 11 057 (11 295).

Andelen utländskt registrerade aktier eller utlandsboende aktieägare var 17 procent (6,5). I nedanstående tabell framgår Axis ägarförhållande per den 31 december 2006.

Ägare	Antal aktier	Andel
Therese Karlsson, privat och genom bolag (LMK Industri AB)	15 274 658	22,1 %
Christer Brandberg, privat och genom bolag (Inter Indu S.P.R.L.)	9 606 957	13,9 %
Martin Gren, genom bolag (AB Grenspecialisten)	7 167 471	10,3 %
Swedbank Robur	4 552 200	6,6 %
SIF	2 389 300	3,4 %
Övriga	30 272 114	43,7 %
<b>Totalt</b>	<b>69 252 700</b>	<b>100,0 %</b>

## Utdelning och utdelningspolitik

Axis utdelningspolicy är att lämna en utdelning uppgående till cirka en tredjedel av årets vinst efter skatt med hänsyn tagen till bolagets soliditetsmål. Styrelsen föreslår en ordinarie utdelning om 0,75 kr per aktie för räkenskapsåret 2006 samt en extra utdelning om 2,25 kr mot bakgrund av bolagets starka finansiella ställning.

## Optionsprogram

För att stimulera till ett långsiktigt engagemang i verksamhetens resultatutveckling har Axis sedan 1999 ett flertal utestående optionsprogram som omfattar samtliga medarbetare. Förutsättningarna, antalet optioner, liksom den utspädning ett fullt utnyttjande av optionerna skulle medföra redovisas i vidstående tabell. Se även Not 16 på sidan 46 för mer information. ■

## Ägarstruktur 2006.12.31

Innehav	Antal aktieägare	Antal aktier	Innehav (%)	Röster (%)	Marknadsvärde (tkr)
1-500	7 020	1 543 464	2,23	2,23	141 999
501-1 000	2 102	1 861 569	2,69	2,69	171 264
1 001-5 000	1 507	3 662 205	5,29	5,29	336 923
5 000-10 000	195	1 507 448	2,18	2,18	138 685
10 001-15 000	45	559 540	0,82	0,82	51 478
15 001-20 000	44	802 527	1,16	1,16	73 832
20 001-	143	59 313 947	85,63	85,63	5 409 754
<b>Summa</b>	<b>11 057</b>	<b>69 252 700</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>6 353 935</b>

## ANALYTIKER

Ett flertal analytiker följer och upprättar analyser av Axis aktie. Dessa är:

<b>Enskilda Securities</b>	Lars Sveder
<b>E.Öhmans j:or Fondkommission</b>	Susanna Westman, David Jacobsson
<b>Handelsbanken Capital Market</b>	Stefan Wård
<b>Kaupthing Bank</b>	Mikael Laséen
<b>Redeye</b>	Urban Ekelund, Greger Johansson

## Teckningsoptioner

Mottagare	Förfallotidpunkt	Teckningskurs	Antal optioner 2005.12.31	Antal optioner 2006.12.31	Antal aktier	Full utspädning
Personalen i Europa och Asien	2007.10.02	26,00	104 200	56 700	56 700	0,08 %
Personalen i USA	2007.10.02	26,00	64 000	56 000	56 000	0,08 %
Personalen i USA	2010.09.30	48,00	172 250	169 650	169 650	0,24 %
<b>Totalt</b>			<b>340 450</b>	<b>282 350</b>	<b>282 350</b>	<b>0,41 %</b>

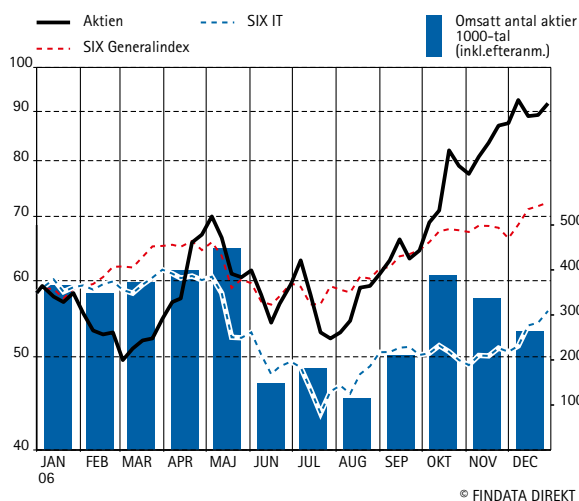
## Data per aktie

	2006	2005
Resultat efter finansiella poster, kr	3,21	1,85
Kassaflöde, kr	1,82	0,96
Eget kapital, kr	7,24	5,91
Börskurs vid utgången av perioden, kr	91,75	58,25
Kurs/eget kapital, procent	1 268	986
Utdelning, kr	0,75	0,5
P/E-tal	40	44
P/S-tal	5,3	4,5
Antal utestående aktier (tusental)	69 253	68 925
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	69 084	68 906

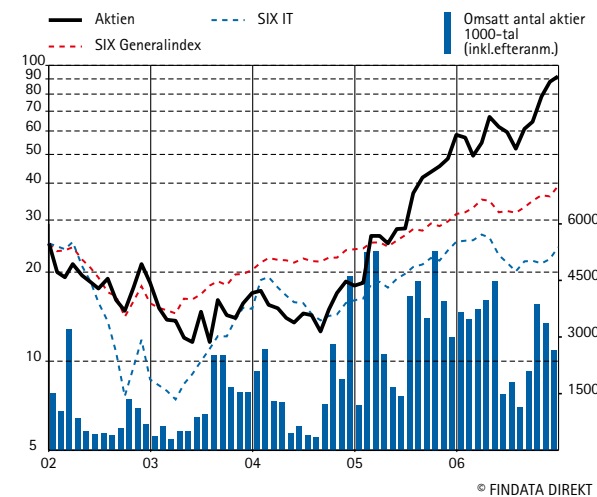
## Aktiekapitalets utveckling

År	Antal aktier	Nominellt belopp (kr)	Aktiekapital (kr)
1984	500	100,00	50 000
1985	5 040	100,00	504 000
1987	5 640	100,00	564 000
1997	564 000	1,00	564 000
1999	56 400 000	0,01	564 000
2000	68 900 000	0,01	689 000
2001	68 900 000	0,01	689 000
2002	68 900 000	0,01	689 000
2003	68 900 000	0,01	689 000
2004	68 900 000	0,01	689 000
2005	68 925 000	0,01	689 250
2006	69 252 700	0,01	692 527

## Axis kursutveckling under 2006



## Axis kursutveckling 2001-2006



# Möjligheter och risker

## MÖJLIGHETER

Axis tillväxtpotential hänger samman med det pågående tekniskiftet från analoga övervakningssystem till nätverksbaserade videolösningar. Till detta kommer de möjligheter som är relaterade till nya applikationsområden och nya kundsegment inom nätverksvideo, till exempel inom utbildning, handel och tillverkningsindustri. I egenskap av etablerad marknadsledare inom nätverksbaserade videolösningar är Axis väl positionerat att ta tillvara de tillväxtmöjligheter som genereras av såväl tekniskiftet som av nya användningsområden.

## RISKER

Utöver de operationella risker som sammanhänger med den makroekonomiska utvecklingen är Axis exponerat för risker som är kopplade till tekniskiften och till Axis position på en relativt tidig marknad med en tidig produkt. Axis arbetar med ett flertal underleverantörer och en välstrukturerad försörjningsstrategi och tryggar på så sätt tillverkningen av produkterna.

Den förväntade tillväxten inom främst nätverksvideo medför en ökad konkurrens från resursstarka företag inom analog kameraövervakning som blir allt mer angelägna om att etablera sig eller öka investeringarna inom nätverksbaserad video. Bland dessa aktörer finns företag som Panasonic, Sony och Bosch.

## STYRKOR

Axis främsta styrka är bolagets teknologiska och marknadsmässiga ledarskap inom nätverksbaserade lösningar och produkter inom produktområde Video. Kombinati-

onen av lång erfarenhet av egenutvecklad nätverksteknik och ett globalt nät av distributörer och strategiska partners ger Axis en stark grund att bygga vidare på. För att behålla och förstärka sin ledande position arbetar Axis kontinuerligt med att utveckla tekniken och nya kundsegment, utbilda partners och expandera på nya marknader.

## RISKHANTERING

### Operationella risker

De kommersiella risker som verksamheten är exponerad mot omfattar kreditrisker från försäljning, politiska risker, leveransrisker samt egendoms- och skadeståndsrisker. Kreditrisker från operativa flöden hanteras på lokal nivå. Koncernens kreditpolicy ger ramarna för hur detta ska hanteras. Politiska risker är främst förknippade med lokala regler för kameraövervakning. I dag finns inga kända förändringar avseende legala restriktioner på detta område. Risker på det juridiska området hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare.

### Immateriella risker

Exponeringen mot immateriella risker inom patent-, IT- och humankapitalområdena hanteras av Axis specialister i samverkan med externa jurister och rådgivare.

## FINANSIELLA RISKER

Axis finanspolicy anger hur ansvaret för finansverksamheten ska fördelas inom koncernen, vilka finansiella risker koncernen är beredd att ta samt riktlinjer för hur dessa ska begränsas. Treasuryfunktionen inom Axis AB

har huvudansvaret för koncernens finansiella aktiviteter och för att finanspolicyn efterlevs. Treasuryfunktionen fungerar som en koncernintern bank och har som uppgift att tillse att koncernen har kreditfaciliteter, att dotterbolag har erforderlig rörelselikviditet och att koncernens valutarisker minimeras. Treasuryfunktionen har inget eget riskmandat. All valutasäkring inom koncernen sker via Treasuryfunktionen.

De finansiella riskerna delas in i följande grupper:

- Valutarisk

Risken att valutakursfluktuationer har en negativ inverkan på koncernens resultat.

- Ränterisk

Risken att marknadsrätornas fluktuation har en negativ inverkan på koncernens resultat.

- Finansieringsrisk

Risken att lånefaciliteterna inte går att förnya och därmed påverkar koncernens likviditetsberedskap.

- Motpartsrisk

Risken att koncernens finansiella motparter inte kan fullfölja sina åtaganden och därmed påverkar koncernens resultat negativt.

### Valutarisk

Koncernen har en starkt internationell prägel med stora delar av försäljningen och inköpen i andra valutor än svenska kronor. Fluktuationer i valutakurserna påverkar koncernen på flera olika sätt, men främst vid försäljning och inköp i andra valutor än svenska kronor, vid omräkning av utländska dotterbolags resultat- och balansräkningar samt vid investeringar i andra valutor än svenska kronor. Koncernen är främst exponerad mot fluktuationer i svenska kronors kurs mot US-dollar, euro och yen. Treasuryfunktionen ansvarar för att koncernens nettoexponering är säkrad.

Axis finanspolicy definierar hur valutarisken ska minimeras. Valutarisken delas in i två huvudgrupper:

- Transaktionsrisk

Transaktionsrisk innebär risk för att valutakursfluktuationer på nettokassaflödet i utländska valutor påverkar koncernens resultat negativt.

- Translationsrisk

Translationsrisk innebär risk för att valutakursfluktuationer i koncernens nettoinvesteringar i dotterbolag påverkar koncernens resultat negativt.

## AXIS LÖSNING SKYDDAR ROYAL ACADEMY OF ARTS



Efter ett par år med traditionella analoga bevakningskameror konstaterade den brittiska institutionen Royal Academy of Arts att den gamla tekniken inte klarar dagens behov. Systemet behövde uppgraderas till ett mer flexibelt och modernt. Syftet med uppgraderingen var att nå maximal säkerhet och på så sätt skydda de ovärderliga konstverken.

Axis samarbetspartner CNL föreslog och installerade en lösning där video från de befintliga analoga kamerorna digitaliserades av Axis videoservert, samtidigt som ett antal nya Axis nätverkskameror installerades. Resultatet är ett kostnadseffektivt och mycket säkert system som också kan

utökas i takt med RAAs behov.

Säkerhetsvakterna som arbetar i anläggningen kan nu se video både från det egna kontrollrummet och från två datorer som är placerade vid receptions- och servicediskarna. Det skapar större flexibilitet och bättre möjligheter att snabbt agera i en nödsituation.

– När vi tittade på det IP-baserade systemet stod det klart att prestandan var exceptionell jämfört med det tidigare analoga systemet. Nu har vi ett pålitligt system med högkvalitativa bilder som hjälper oss att skydda konstverk som ofta kostar flera miljoner pund styck, säger David Vobes på RAA. ■



### Transaktionsrisk

Transaktionsrisken ska, i enlighet med finanspolicyn, minimeras genom valutakurssäkring av kommande tolv månaders förväntade nettokassaflöde. Valutakurssäkring av de kommande två månaderna ska ske inom intervallet 60-100 procent av exponeringen och för nästkommande 3-12 månader ska säkring göras inom intervallet 0-50 procent. Finanspolicyn anger att en fem procents rörelse av valutakursen i förhållande till den svenska kronan inte ska kunna påverka resultatet med mer än 0,5 Mkr. Historiska valutakursflöden följs upp månadsvis i efterskott.

### Translationsrisk

Koncernens eget kapital påverkas bl.a. av valutakursfluktuationer på investeringar i dotterbolag. För att minimera risken för negativa effekter anger finanspolicyn att 80-100 procent av exponeringen ska säkras. Under 2006 säkrades nettoinvesteringarna i dotterbolagen i Japan och USA.

### Ränterisk

Finanspolicyn anger att Treasuryfunktionen i möjligaste mån ska minimera räntekostnaden. Den genomsnittliga räntebindningen avseende kortfristig finansiering får maximalt uppgå till sex månader. I enlighet med finanspolicyn får Treasuryfunktionen använda räntederivat för att tillse att räntan maximalt fluktuerar två procentenheter på kreditfaciliteterna under ett år. Ränterisken för 2006 var marginell då kreditfaciliteterna var oanvända under hela året.

### Finansieringsrisk

Finanspolicyn anger att Treasuryfunktionen ska tillse att koncernen alltid har kreditfaciliteter med flera ban-

ker samt att dessa inte får förfalla inom samma kvartal. Axis ska vid var tidpunkt alltid ha tillgång till tio procent av omsättningen i likvida medel eller outnyttjade kreditfaciliteter. Den 31 december 2006 hade Axis 313 Mkr i likvida medel samt outnyttjade kreditfaciliteter om 60 Mkr, jämfört med 187 Mkr respektive 80 Mkr per den 31 december 2005.

Överskottslikviditet placeras i räntepapper med en maximal återstående löptid om två år samt en genomsnittlig löptid om max sex månader. Per den 31 december 2006 var 225 Mkr placerat i räntepapper med en genomsnittlig löptid om 1,1 månad, jämfört med 60 Mkr respektive 1,3 månad per den 31 december 2005.

### Motpartsrisk

Hanteringen av motpartsrisken styrs av finanspolicyn som anger att långsiktiga ratingen ska vara lägst Moodys A eller Standard & Poors A. Den kortfristiga ratingen ska vara Moodys P-1 eller Standard & Poors K-1 alternativt A-1.

### Känslighetsanalys

I tabellen nedan ges en indikation om de viktigaste faktorernas effekt på Axis resultat för räkenskapsåret 2006. De faktorer som vid sidan av valutaexponeringen bedöms ha störst effekt på resultatet är inköspriser och lönekostnader. ■

Faktor	Förändring, %	Effekt på rörelseresultat, Mkr
Valuta, SEK/USD	+/- 5	+/- 7
Valuta, SEK/EUR	+/- 5	+/- 19
Inköp	+/- 5	+/- 20
Personal	+/- 5	+/- 15